أهم 50 كتاباً عن النجاح

اكتساب الحكمة للعمل والحياة من أفضل ٥٠ كتابًا ألفت عن النجاح

من بينها كتب لـ:

هوراشيو ألجر • أندرو كارنيجي • تشين نينج تشو • ستيفن كوفي
مايكل ديل • بنجامين فرانكلين • بالتازار جراشيان
نابليون هيل • سبنسر جونسون • نيلسون مانديلا
صن تزو • سام والتون • جاك ويلش



توم باتلر - باودون

إشادة بهذا الكتاب

"يقدم هذا الكتاب الرائع أفضل ما كتب فى أدب النجاح بأسلوب يتميز بالسهولة والبساطة مما يجعلك تقدم على قراءته أكثر من مرة ولسنوات عديدة، أتمنى أن يوزع أكثر من مليون نسخة".

" بريان تراسى" مؤلف كتاب Million Dollar Habits

"يقدم هذا الكتاب مجموعة متنوعة من أروع ما كتب حول ما تعنيه كلمة نجاح".

*"كين بلانتشارد" المشارك فى تأليف كتاب (مدير الدقيقة الواحدة) **
وكتاب The Secret: What Great Leaders Know – And Do

"لا أعتقد أن هناك أى فرد سيحتاج لقراءة المزيد من كتب النجاح بعدما ينتهى من قراءة هذا الكتاب الذى يحتوى على الحكمة التى تحتاج إليها لتجعل من حياتك شيئًا غير عادى".

" شيريل ريتشاردسون" مؤلفة كتاب Take Time For Your Life

"كم كنت أتمنى وجود مثل هذا الكتاب منذ سنوات مضت حيث كان سيوفر علىَّ ساعات لا حصر لها من التنقيب بين النفايات عن طريق توجيهى نحو الأعمال الملهمة! إنه كتاب يستحق كل الثناء".

" جيم إيوان" نائب رئيس مجلس إدارة اتحاد المتحدثين

"إن كنت تريد قراءة أهم رسالة تضمنها أفضل ٥٠ كتابًا حول كيفية تحقيق النجاح فاقرأ هذا الكتاب، واليوم!".

" زيف سافتلاس" مؤلف كتاب Motivation That Works
ومؤسس موقع CoachingWithResults.Com

* متوافر لدى مكتبة جرير

صن تزو زيج زيجلر هوراشيو ألجر

تونى شوارتز ريتشارد وايزمان سبنسر جونسون

بالتازار جراسيان أوريسون سويت ماردن

كينيث بلانتشارد سام والتون بنجامين فرانكلين

وارن بافيت إليانور روزفلت

والاس دى. واتلز إدوارد بوك

فرانك بيتجر وارين بينيس كلود إم. بريستول

إيرل جى. جريفز اندرو كارنيجى مايكل ديل

هنرى فورد ستيفن كوفى راسيل إتش. كونويل

جيم كولينز روبرت كيوساكى

تشين نينج تشو جورج إس. كلاسون روبرت كولير

ديفيد إس. لاندس إبراهام لينكولن

دبليو كليمنت ستون نيلسون مانديلا نابليون هيل

فلورنس سكوفيل شين توماس جيه. ستانلى جيه.دابليو. ماريوت الابن

شيريل ريتشاردسون لس جبلين جون بول جيتى

ديفيد جيه. شوارتز أنتونى روبنز كاثرين بوندر

إرنست شاكلتون موريل جيمس جون وايتمور جاك ويلش

دورثى جونجوارد دبليو. تيموثى جالوى

جيم لوهر توم هوبكنز بريان تراسى

أهم
50 كتاباً
عن النجاح

أهم 50 كتاباً عن النجاح

اكتساب الحكمة للعمل والحياة من أفضل 50 كتابًا
أُلفت عن النجاح

توم باتلر - باودون





للتعرف على فروعنا في

المملكة العربية السعودية - قطر - الكويت - الإمارات العربية المتحدة

نرجو زيارة موقعنا على الإنترنت **www.jarirbookstore.com**

للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على: **jbpublications@jarirbookstore.com**

تحديد مسئولية / إخلاء مسئولية من أي ضمان

هذه ترجمة عربية لطبعة اللغة الإنجليزية. لقد بذلنا قصارى جهدنا في ترجمة هذا الكتاب، ولكن بسبب القيود المتأصلة في طبيعة الترجمة، والناتجة عن تعقيدات اللغة، واحتمال وجود عدد من الترجمات والتفسيرات المختلفة لكلمات وعبارات معينة، فإننا نعلن وبكل وضوح أننا لا نتحمل أي مسئولية ونخلي مسئوليتنا بخاصة عن أي ضمانات ضمنية متعلقة بملاءمة الكتاب لأغراض شرائه العادية أو ملاءمته لغرض معين. كما أننا لن نتحمّل أي مسئولية عن أي خسائر في الأرباح أو أي خسائر تجارية أخرى، بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر، الخسائر العرضية، أو المترتبة، أو غيرها من الخسائر.

الطبعة الأولى ٢٠١١

حقوق الترجمة العربية والنشر والتوزيع محفوظة لمكتبة جرير

المملكة العربية السعودية ص.ب. ٣١٩٦ الرياض ١١٤٧١ - تليفون ٩٦٦١٤٦٢٦٠٠٠+ - فاكس ٩٦٦١٤٦٥٦٣٦٣+

50 Success Classics

WINNING WISDOM FOR WORK AND LIFE FROM

50 LANDMARK BOOKS

Tom Butler-Bowdon



المحتويات

شكر وتقدير

أتوجـه بخالص الشكر إلى تمارا لوكاس علـى تعقيبها الرائع وإلهامها لى، وهـذا هو المتوقع منها دومًا.

نـوا وباتريشيا لوكاس على تشجيعهما العظيم، وهاورد وموريس تيلور على إمدادى بجهاز الحاسب الآلى.

ماريون باتلر- باودون نظرا لكونه نموذجا عظيما للنجاح.

نيكولاس بريلى، على التزامه بعناوين الكتاب وأفكاره التى جعلته يظهر بشكل أفضل.

تيرى ويلش، على حماسه وجهوده التسويقية الفعالة فى الولايات المتحدة الأمريكية.

سـالى لاندسيـل، على مراجعتها للكتاب حتى أخرجته بهذه الصـورة النهائية وذلك من خلال الكثير من الاقتراحات المفيدة.

فيكتوريا بولوك، على دعمها للكتاب فى المملكة المتحدة.

زوى مونور، نظير المساهمة فى نجاح هذا الكتاب والكتاب السابق له.

كين ليدر، على تصميمه الرائع للغلاف الذى يعكس مضمون الكتاب.

مقدمة

نحتاج للنجاح قدر احتياجنا للتنفس. ومنذ لحظة ميلادنا تتملكنا الرغبة فى عمل المزيد وتحقيق المزيد من النجاح. ورغم أنه قد تتكون لدينا صورة ذهنية تفسر النجاح بأنه السعى وبذل أقصى جهد من أجل إدراك الكمال، فإن النجاح فى الحقيقة يعد أبسط من ذلك بكثير حيث يمكن وصفه بأنه الشجاعة والقدرة على إطلاق العنان للأحلام والقدرات الكامنة فينا ومنحها فرصة حتى تنطلق وتستمتع بالهواء، إن معظم الناس لا يفعلون هذا لأن الأمر يبدو خطيرا نظرا لكونه غير مألوف بالنسبة لهم. لكن من اتبعوا هذه الطريقة وأطلقوا لأحلامهم العنان يرون أن هذا أمر طبيعى يجعلهم يشعرون بالرضا عن أنفسهم، وهو شعور يجب أن يختبره كل فرد منا.

أحيانا تنزع الرغبة فى تحقيق المزيد من النجاح من داخلك سواء بسبب أسلوب التربية أو الخلفية الثقافية، ومن ثم تجبر على تقليل حجم توقعاتك وقبول حياة ذات مستوى أقل بكثير مما تتمناه، ورغم كل ذلك إذا كنت قد تمكنت من إعادة إحياء رغبتك فى تحقيق النجاح، فإن هذا هو الكتاب الذى يصلح لك.

إنجاز حقيقى

لقد ركز كتابى السابق *أهم ٥٠ كتابًا فى مساعدة الذات** على البحث عن السعادة الحقيقية والقدرة على تحديد الهدف، أما هذا الكتاب فيتناول *الإنجازات* الحقيقية ذات الأهمية الكبرى.

إنك فقط من يعرف إن كنت حققت أهدافك فى الحياة أم لا، إذ يبدد بعض الناس حياتهم فى محاولة تسلق السلم للصعود إلى أعلى. لمزيد من التوضيح يمكنك الرجوع إلى جوزيف كامبيل (انظر كتاب *أهم ٥٠ كتابًا فى مساعدة الذات*). لكن سرعان ما يكتشف هؤلاء الناس أنهم قد وضعوا السلم مقابل الحائط الخطأ. ولعل هذا هو السبب وراء استخدام كلمة "حقيقى": حيث لابد أن تقوم بعمل شىء ما وأن تصبح شيئاً يعكس شخصيتك ويعبر عن قدراتك بأنبل وسيلة ممكنة. إن النجاح ليس مجرد حدث عابر أو نتيجة لعمل لم تقم به من الأساس، بل هو وسيلة تعبير عن أفضل ما فى داخلك. تهبنا الحياة إمكانات هائلة لنجعلها أكثر فاعلية وأكثر تأثيراً وأكثر إنسانية وأكثر جمالاً، وأنت المسئول عن العثور على المصباح الذى سينير لك الطريق.

إن الإنجاز الحقيقى لا يعنى بالضرورة الفوز لمجرد الفوز. وكما قال "تيموثى جالاوى":

" الفوز يعنى تخطى العقبات بغية بلوغ هدف ما، لكن قيمة الفوز نفسه تعادل قيمة الهدف الذى تم تحقيقه" .

* متوافر لدى مكتبة جرير

ستحتاج إلى التمييز بين الإصرار على النجاح من أجل الفوز والرغبة فى تحمل مشاق ومعاناة تحقيق الإنجازات التى تُضفى الثراء على حياتك وحياة الآخرين، إن النجاح الحقيقى الدائم يستفيد من مصادر الحياة بأقصى حد ولا يضيع منها سوى أقل قدر.

صفات الناجحين

ما العوامل التى تؤدى لنجاح أى فرد؟ وما العوامل التى تحفزنا وتجعل منا أثرياء وقادة عظاما؟ هذان هما السؤالان اللذان ألهبا الحماسة لكتابة كل كتاب تمت تغطيته فى مختاراتنا هذه، ومن الممكن عرض بعض الأفكار العامة التى تقدم إجابة لهذين السؤالين. وفيما يلى نقدم مجرد قائمة موجزة وجزئية، لكنها سوف تثير شهيتك لاكتشاف بعض مبادئ النجاح ولعلها تفيد.

التفاؤل

التفاؤل قوة فى حد ذاته. هذا سر اكتشفه كل من نجحوا فى مواجهة الصعوبات وتخطى العقبات. وهذا ما اعترف به "نيلسون مانديلا" و"أرنست شاكلتون" و"إليانور روزفلت" حيث صرح جميعهم بأن ما ساعدهم على النجاح أثناء الفترات العصيبة فى حياتهم هو قدرتهم على التركيز فى الإيجابيات. لقد فهموا ما سماه "كلود بريستول" "سحر اليقين". ومع ذلك فإن عظماء القادة كانوا يتحلون بقدرة غير عادية على قبول الحقائق القاسية. ومن ثم امتلكوا خاصية فريدة وقوية وهى التفاؤل الواقعى.

ينجح المتفائلون ليس لمجرد قناعتهم بأن كل شىء مآله إلى الصواب بل لأن توقع النجاح لديهم جعلهم يعملون بكد وقوة؛ لأنه إذا قل حجم توقعاتك فإن الدافع يتلاشى عندك وتفقد القدرة على مجرد المحاولة.

هدف أو غرض أو رؤية محددة

يتطلب النجاح تركيز الجهد. إلا أن معظم الناس يقسمون جهودهم بين العديد من الأشياء؛ ولذلك يفشلون فى تحقيق التميز فى أى شىء، وكما قال "أوريزون سويت ماردن":

" هذا العالم لا يفرض عليك أن تكون محاميًا أو وزيرًا أو طبيبًا أو مزارعًا أو عالمًا أو تاجرًا، كما أنه لا يملى عليك ما ستفعله، لكنه يطلب منك أن تتقن العمل الذى اخترت القيام به" .

لذلك لكى تكون ناجحًا، يجب أن تضع نصب عينيك أهدافًا سامية وأن تسعى لتحقيقها بمنتهى العزم والإصرار.

الاستعداد للعمل

دائما ما يكون الناجحون على استعداد للمشاركة فى الأعمال الرائعة وبذل أقصى جهد فى القيام بها، كما أن أعظم فترة بحياة العباقرة هى تلك التى يستثمرون فيها جهودهم لحل مشكلة ما أو للعثور على أنسب تعبير لفكرة ما، ومن خلال العمل الشاق يكتسبون معرفة حقيقية بأنفسهم لم تكشف عنها قط سنوات قضوها دون تحريك ساكن.

إن أحد قوانين النجاح يتمثل فى الآتى: بمجرد أن تحقق أول نجاح بحياتك تتولد لديك قوة دافعة تمكنك من تحمل أى مشاق بسهولة. وكما ورد بالقول المأثور: "النجاح يؤدى إلى النجاح".

الانضباط

استمرار النجاح يتوقف على الانضباط وإدراك أنه من الواجب عليك إعطاء أوامر لنفسك والالتزام بتنفيذها. إنه أمر أشبه بالفائدة المركبة؛ بمعنى أن ذلك قد يسبب لك نوعًا من الملل والضيق، لكن نتائجه على المدى البعيد تكون أكثر من رائعة.

يعرف الناجحون أن هذا العالم مكون من مجموعة من الذرات، أما النجاح فهو مكون من مجموعة من الدقائق؛ وهم بارعون فيما يتعلق بكيفية استغلالهم وقتهم أحسن استغلال.

عقل متكامل

ينعم الناجحون بعلاقة طيبة مع عقلهم الباطن. كما أنهم يثقون فى حدسهم، ولأن هذا الحدس دائمًا ما يكون على صواب، فهم يتمتعون بحظ سعيد أكثر من غيرهم. وهذا يعنى أنهم قد اكتشفوا سرا عظيما من أسرار النجاح ألا وهو عندما تثق فى قدرتك على القيام بشىء ما، فإن عقلك الباطن يحل لك المشاكل ويعثر لك على حلول.

قراءات مثمرة

تابع عادات الناجحين وستكتشف أنهم عادة ما يكونون قراء عظماء. يُرجع العديد من القادة والمؤلفين الذين ذكرت أسماءهم نقطة التحول فى حياتهم إلى شرائهم كتابًا ما، فإن قرأت عن إنجازات من تحبهم لن تستطيع أن تبعد ناظريك. وقد أورد "أنتونى روبنز" ملاحظة مهمة: "النجاح يقدم حلولا لكثير من الألغاز"، والقراءة هى أحد أفضل السبل لاستيعاب هذه الحلول.

إن حب الاستطلاع والقدرة على التعلم أمران حيويان لتحقيق أى إنجاز، ومن هنا جاءت العبارة الشهيرة "القادة قراء"، وكما قال "ديل كارنيجى": الشخص الساعى للتطور "يجب أن يشغل عقله دائما بقراءة الأعمال الأدبية".

المخاطرة

كلما زادت نسبة المخاطرة، ارتفعت نسبة تحقيق النجاح. وإذا لم تجازف فلن تحقق أى مكاسب. لذا عليك أن تبادر بالفعل.

إدراك قوة التوقعات

يتوقع الناجحون الأفضل دائمًا وعادة ما يحصلون عليه، وذلك لأن مجرد توقعك شيئًا ما يجذب هذا الشيء نحوك.

وبما أن حياتك تشبه بدرجة كبيرة توقعاتك عنها، نجد أن الناجحين يحاورون أنفسهم قائلين: لماذا لا نرفع من حجم توقعاتنا بدلا من أن نخسف بها الأرض؟

السيادة

يستطيع الإنسان العصرى تحويل أى موقف لصالحه "فهو سيد نفسه وقائد حياته".

وحين تتداخل أطراف أخرى، فإنه يبحث عن حلول تضمن للجميع ارتفاع نسبة المكسب إلى الحد الأقصى، وكما قالت "كاثرين بوندر":

"لن تحتاج للمساومة بهذه الحياة إذا كنت على استعداد للتخلص من فكرة المساومة ذاتها" .

التوازن النفسى

لا معنى للإنجازات إن لم نكن ناجحين على المستوى الشخصى، فالقدرة على الحب والاستماع والتعلم أمور مهمة لسعادتنا وبدونها يصعب تكوين العلاقات المرضية التى نحتاج إليها لتجديد نشاطنا وإلهامنا بسبل تحقيق الإنجازات.

نظرة سريعة على بعض الأعمال الأدبية

فيما يلى سنلقى نظرة سريعة على عناوين بعض الموضوعات التى تمت تغطيتها فى هذا الكتاب، وقد تم تقسيم هذه الموضوعات إلى أربع فئات:

- التحفيز
- بلوغ المستوى الذى تؤهلك له قدراتك الكامنة
- الرخاء
- القيادة

التحفيز

هوراشيو ألجر: *Ragged Dick*

فرانك بيتجر: *How I Raised Myself from Failure to Success in Selling*

كلود إم. بريستول: *سحر اليقين*.*

روبرت كولير: *The Secrets of the Ages*

ستيفن آر. كوفى: *العادات السبع للناس الأكثر فعالية* **

لس جبلين: *كيف تتمتع بالثقة والقوة فى التعامل مع الناس*. ***

نابليون هيل ودبليو كليمنت ستون: *Success through a Positive Mental Attitude*

توم هويكنز: *The Official Guide to Success*

أوريسون سويت ماردن: *Pushing to the Front*

أنتونى روبنز: *قدرات غير محدودة*. ****

ديفيد جيه. شوارتز: *The Magic of Thinking Big*

فلورنس سكوفيل شين: *The Secret Door to Success*

بريان تراسى: *أقصى إنجاز* *****

زيج زيجلر: *أراك على القمة*. ******

عندما نفكر فى الكتب التى تتحدث عن النجاح فإن أول ما يتبادر إلى الذهن عادة هو الروائع الكلاسيكية التى تتناول موضوع التحفيز، والعناوين المذكورة فى هذه المجموعة المختارة تعبر عن التطور التاريخى لهذه النوعية من الكتب.

ويعد كل من "هوراشيو ألجر" و"أريسون سويت ماردن" المؤسسين لحركة النجاح الحديثة فى القرن التاسع عشر؛"ألجر" بقصصه التعليمية المشوقة عن الصبية الفقراء الذين أحرزوا نجاحًا، و"ماردن" باستعراضه الشامل لموضوع النجاح مستندا فى ذلك إلى قصص من حياة العظماء. ولقد أشعل هذان الكاتبان حماس جيلين على التوالى، لكن ما يثير الدهشة هو كيف ظلاّ مؤثرين وملهمين حتى يومنا هذا؛ لذلك إذا كنت تشعر بفتور تجاه كتب النجاح المعاصرة، فهذه الكتب بأسلوبها القديم ستمثل دافعا كبيرا لك، وفى العشرينات من القرن الماضى كان اكتشاف "روبرت كولير" لقوة العقل بمثابة مقدمة لعمل "نابليون هيل"، هذا بالإضافة إلى أن كتب "فلورنس سكوفيل

* متوافر لدى مكتبة جرير

** متوافر لدى مكتبة جرير

*** متوافر لدى مكتبة جرير

**** متوافر لدى مكتبة جرير

***** متوافر لدى مكتبة جرير

****** متوافر لدى مكتبة جرير

شين" ـ كتب فريدة من نوعها نظرا لكونها تمنحك السكينة والسلام العقلى فى الأوقات التى تواجه فيها التحديات ـ بدأت تجذب لها مجموعة من القراء الشغوفين!

بعد انتهاء الحرب العالمية الثانية، حول الناس أبصارهم تلقائيا تجاه الازدهـار "والمضى قدما صوب تحقيق أهدافهم"، إلا أن الملايين لم يحظوا بفرصة تلقى تعليم متقدم، ومن ثم تحتم عليهم تطوير أنفسهم بأنفسهم. لقد ألهمتهم عناوين كتب معينة مثل كتاب "فرانك بيتجر" *How I Raised Myself from Failure to Success in Selling 1947* الذى مازال يجذب عددا كبيرا من القراء حتى يومنا هذا؛ وذلك بسبب ما يتضمنه من قواعد البيع التى تلائم كل العصور. وبعد مرور عام نشر كتاب آخر من بين الكتب التى لها تأثير كبير حتى الآن وهو كتاب "كلود بريستول" "سحر اليقين" الذى يعكس تأملاتها الخاصة فيما يتعلق بمسألة "الإيمان بالنجاح". لكن من أهم الكتب التى صدرت بعد الحرب العالمية الثانية كتاب شوارتز *The Magic of Thinking Big* ــ رغم أنه لم ينشر إلا فى عام ١٩٥٩ ــ وهذا الكتاب يشير إلى الحياة العامة بضواحى أمريكا فى ستينيات القرن الماضى، لكن نظرا لكونه يتناول فكرة عامة تتمثل فى أن "حجم النجاح الذى تحققه يقاس بحجم قناعاتك"، فقد تحول سريعا إلى واحد من أشهر الكتب التى ألفت فى مجال التحفيز.

وعلى الرغم من أن "ديل كارنيجى" ظل يقدم دورات تدريبية فى الخطابة العامة لفترة طويلة، إلا أنه لم يتجه نحو الدورات المتعلقة بالنجاح إلا فى سبعينيات وثمانينيات القرن الماضى، وقد دفعه إلى القيام بذلك الندوات والكتب التى حققت أعلى مبيعات. وهناك رموز مثل: زيج زيجلر ودينيس ويتلى وجيم رون وأوج ماندينو وتوم هوبكنز وبريان تراسى، وهم بمثابة أعمدة فى مجال التحفيز.

فى نهاية الثمانينيات قام "ستيفن كوفى" ـ الذى درس الأعمال الأدبية المتعلقة بالنجاح التى ألفت فى ٢٠٠ عام من أجل الحصول على درجة الدكتوراه ـ بنشر كتابه "العادات السبع للناس الأكثر فعالية" الذى يتناول التنمية الذاتية القائمة على شخصية الفرد بأسلوب عملى مما جعله يجذب عددا كبيرا من القراء، ويمكن القول إن كوفى أعاد إحياء كتب النجاح وأضاف إليها جاذبية جديدة. وفى نفس هذه الفترة ظهر شاب من كاليفورنيا يدعى "أنتونى روبنز" وأخذ يثير قراءه بسبب تقنياته المدهشة المتعلقة بالتغيير. وكتاب *قدرات غير محدودة* هو أول كتبه التى حققت أعلى مبيعات، وقد استعان فيه ببعض مبادئ علم البرمجة اللغوية العصبية الحديث، ومازال "أنتونى" يعتبر واحدا من أشهر الخبراء فى يومنا هذا.

وفى النهاية يتحتم علينا ذكر الأعمال التالية، على الرغم من أن رسالتها البسيطة لا تحتاج إلى تعليق: كتاب "ألبرت هوبارد" *A Message to Garcia (1899)* وهو يقدم وصفا مختصرا لإحدى البطولات العسكرية التى تلهم القارئ وتدفعه إلى "أن يؤدى مهمته مهما كلفه الأمر"؛ وكتاب "ايرل نايتنجيل" *The Strangest Secret (1956)*، وهو أحد أفضل الكتب التى حققت أعلى مبيعات على مر التاريخ وهو يشير إلى أحد أهم قوانين النجاح، ويجب أن يضيف دارسو موضوع النجاح هذين الكتابين إلى مكتبتهم.

بلوغ المستوى الذى تؤهلك له قدراتك الكامنة

تشين نينج تشو: *Thick Face, Black Heart*

جيم كولينز : *Good to Great*

دبليو. تيموثى جالوى : *The Inner Game of Tennis*

بالتازار جراشيان: *The Art of Worldly Wisdom*

إيرل جى. جريفز: *How to Succeed in Business without Being White*

موريل جيمس ودورثى جونجوارد: *Born to Win*

سبنسر جونسون: *من الذى حرك قطعة الجبن الخاصة بى؟* *

جيم لوهر وتونى شوارتز: *The Power of Full Engagement*

شيريل ريتشاردسون: *Take Time for Your Life*

صن تزو: *The Art of War*

جون وايتمور: *Coaching for Performance*

ريتشارد وايزمان: *The Luck Factor*

يجب أن تشعر بالتحفيز كى تدرك النجاح، لكن الحفاظ على النجاح يتطلب حكمة من نوع فريد. هذه الكتب تكشف بعض العناصر والأفكار التى قد تساعدك على الارتقاء للمستوى الذى تؤهلك له قدراتك.

كتاب "سبنسر جونسون" *من الذى حرك قطعة الجبن الخاصة بى؟* يسلط الضوء على الحاجة إلى التفاعل مع التغيير وإيجاده، ذلك إن كنت تريد مواكبة التكنولوجيا الحديثة. بينما يذكرك "جيم كولينز" من خلال دراسته عن الشركات الكبيرة بأنه لا يكفى أن تكون ممتازًا بل يجب أن تكون الأفضل فى مجالك، أما كتاب "ريتشارد وايزمان" *The Luck Factor* فيقدم بعض الأدلة الجديدة المثيرة للاهتمام لتعزيز نظريته بأن الحظ السعيد ليس وليد المصادفة، بل من الممكن جذبه تجاهك إذا ما تبنيت توجهات عقلية معينة بالإضافة إلى بعض السمات الشخصية المحددة.

إن التدريب الشخصى هو ظاهرة جديدة نسبيًّا تبشر بزيادة كبيرة فى حجم الإنتاج والرفاهية. وتتم هنا تغطية عملين من أهم الأعمال التى ألفت فى هذا المجال وهما كتاب تيموثى جالوى *The Inner Game of Tennis* وكتاب *جون وايتمور* *Coaching for Performance* وهناك أيضًا كتابان بارزان عن التوازن بين الحياة العملية والحياة الشخصية يقدمهما مخطط مشاريع الحياة "شيريل ريتشاردسون" والمدربان الرياضيان "جيم لوهر" و"تونى شوارتز".

عندما صدر كتاب "تشين نينج تشو" *Thick Face, Black Heart* فى عام ١٩٩٢، تسبب فى حدوث بلبلة فيما يتعلق بحكمة الغرب التقليدية حول كيفية تحقيق أى إنجاز، وهذا الكتاب

* متوافر لدى مكتبة جرير

بالتحديد يجب أن يقرأه كل دارس جاد لموضوع النجاح. ومثله الكتاب القديم *The Art of War* الذى على الرغم من عنوانه الذى يوحى بأنه كتاب عن الحرب إلا أنه كتاب فلسفى يمكنه أن يمد القارئ بتوجه عقلى يشجع على تحقيق الفوز لجميع الأطراف عند محاولة إدراك الأهداف الجادة، وكلا الكتابين يعتبر بديلا عن مجموعة النصائح التقليدية المتعلقة بالنجاح فى حياة الغرب.

الرخاء

جورج إس. كلاسون: *أغنى رجل فى بابل**

راسيل إتش. كونويل : *Acres of Diamonds*

بنجامين فرانكلين : *The Way to Wealth*

جون بول جيتى: *How to Be Rich*

نابليون هيل: *Think and Grow Rich*

روبرت كيوساكى : *الأب الغنى، والأب الفقير***

ديفيد إس. لاندس : *The Wealth and Poverty of Nations*

كاثرين بوندر: *The Dynamic Laws of Prosperity*

توماس جيه. ستانلى : *The Millionaire Mind*

والاس دى. واتلز: *علم الثراء****

دائما ما كانت العناوين التى تتحدث عن الرخاء والثروة تمثل جانبا مهما بأدب النجاح، وقد عرف "بنجامين فرانكلين" قوة المال وأثره فى التحفيز منذ عام ١٧٥٨، عندما نشرت مقالاته التى تحمل عنوان *The Way to Wealth* لأول مرة فى تقويمه السنوى، وبأسلوب صارم حثت هذه المقالات على الادخار والعمل الشاق وعلى نشر فكرة أن "الوقت من ذهب".

ومنذ وقت قريب ذكر " ديفيد إس. لاندس" فى كتابه *The Wealth and Poverty of Nations* قائمة بالصفات التى تشترك فيها الدول التى حققت نجاحا كبيرا، إذ إن بعض الدول، مثلها فى ذلك مثل البشر، تولد غنية بالموارد على عكس غيرها، لكن الدول التى جمعت ثرواتها بالاعتماد على نفسها قد تقدمت وارتفعت إلى القمة. وعلى سبيل المثال فإن "جون بول جيتى" كان ابن أحد رجال الأعمال المحظوظين: لكنه، وكما أوضحت لنا سيرته الذاتية، لم يستطع تكوين إمبراطورية كبيرة تركت وراءها أسطورة عمل خيرى بالغ الأهمية إلا من خلال استغلال ظروفه الجيدة أحسن استغلال.

* متوافر لدى مكتبة جرير

** متوافر لدى مكتبة جرير

*** متوافر لدى مكتبة جرير

أما كتاب "توماس جيه. ستانلى" *The Millionaire Mind* فهو عبارة عن نظرة مبهرة إلى عادات وتوجهات مئات الأثرياء العصاميين، ويختتم هذا الكتاب بتأكيد أن القدرة على اكتشاف وتحديد الفرص تعتبر مقوما أساسيا للنجاح المالى، ويشير كتاب "روبرت كيوساكى" *الأب الغنى، والأب الفقير* إلى أن الفارق بين أن تكون ثريا أو فقيرا يكمن فيما إذا كان الفرد يبذل جهدا من أجل تطوير ذكائه المالى أم لا. أما كتاب "جورج إس. كلاسون" *أغنى رجل فى بابل* فيدور حول نفس الموضوع، وهذا الكتاب قد حافظ على تأثيره رغم مرور أكثر من سبعين سنة على صدوره كما علم الملايين كيفية تكوين ثروة من خلال "ادخار جزء من ربحك".

وقد ذكر "والاس واتلز" و"كاثرين بوندر" فى كتاباتهما أسلوبا أكثر روحانية لتحقيق النجاح المالى، فكلاهما يصور العالم على أنه مكان خصب يكافئ كل من يقدر ويفهم هذه الحقيقة. ونظرا لتأثرهما بتعاليم حركة الفكر الجديد فهما يقدمان طريقة أبسط وأفضل لجمع الثروة وتركز تلك الطريقة على "إظهار ما تتحلى به من مميزات".

ويأتى فى مرتبة خاصة كتاب "نابليون هيل" *Think and Grow Rich* الذى يعد أعظم دليل للنجاح، أما كتابه *Law of Success* فهو نتاج عشرين عاما من البحث والجهود المكثفة، وقد كان أول صدور لهذا الكتاب إبان سنوات الكساد فى أمريكا، ومع ذلك فإن تركيزه على الثروة الهائلة مازال يلهم أصحاب المشاريع فى أيامنا هذه. فالمزيج بين الأفكار الروحانية والعملية بالإضافة إلى أسلوب "هيل" النثرى الجذاب جعله كتابا تصعب مقاومته.

القيادة

وارين بينيس: *On Becoming a Leader*

كينيث بلانتشارد وسبنسر جونسون: *مدير الدقيقة الواحدة*

ادوارد بوك: *The Americanization of Edward Bok*

وارن بافيت (بقلم روجر لونستين): *Buffett*

أندرو كارنيجى : *The Autobiography of Andrew Carnegie*

مايكل ديل*Direct from Dell* :

هنرى فورد : *My Life and Work*

إبراهام لينكولن (بقلم دونالد تى. فيليبس): *Lincoln on Leadership*

نيلسون مانديلا: *Long Walk to Freedom*

جيه. دابليو. ماريوت الابن : *The Spirit to Serve*

إليانور روزفلت (بقلم: روبن جربر): *Leadership the Eleanor Roosevelt Way*

إرنست شاكلتون (بقلم مارجوت موريل وستيفانى كاباريل): *Shackelton's Way*

سام والتون: *Made in America*

جاك ويلش : *Jack*

عادة ما تتحدث الكتب الخاصة بالقيادة عن أشخاص بأعينهم من أجل شرح وتفسير نظرية ما. ورغم أن القائمة السابقة تتضمن كتاب *On Becoming a Leader*، وهو ذلك العمل القيم الذى كتبه أحد واضعى نظريات "القيادة" الأساسيين، فإنه من الأفضل وربما يكون من الأنفع، أن تلقى نظرة على حياة القادة الفعليين.

فى عالم الصناعة، نرى أن كتاب *The Autobiography of Andrew Carnegie* يعد من أروع الكتب التى تتحدث عن الإنجازات الشخصية حيث يصور هذا الكتاب حياة صبى اسكتلندى فقير استطاع أن يرتقى بحياته حتى أصبح أحد أقطاب صناعة الصلب، ثم فيما بعد أصبح نموذجا للإنسان الساعى إلى تعزيز الخير للإنسانية، أما كتاب "هنرى فورد" *My Life and Work* فقد جاء بمثابة تقرير ثرى وممتع عن حياة شخص بدأ متأخرًا إلى حد ما إلا أنه غير العالم من خلال كونه مبتكرا عظيما وخبيرا فى عملية التنظيم، والأقل شهرة عنه هو السيرة الذاتية لـ "ادوارد بوك" الحائزة على جائزة "بوليتزر" والتى تعرض التقدم العظيم الذى طرأ بحياة صبى ألمانى مهاجر وأصبح أحد أبرز رؤساء التحرير وقادة الرأى العام فى أمريكا.

وبالقفز إلى نهايات القرن العشرين نرى أن السيرة الذاتية لـ "جاك ويلش" تزود القارئ بلمحة عن حياة شخصية تحتل مكانة كبرى فى واحدة من أضخم الشركات، بينما يعرض لنا العمل الذى صاغه "روجر لونستين" عن حياة "وارن بافيت" لمحة جليلة عن حياة إنسان تصدر اسمه قائمة مجلة فورتشن التى تعرض "أكثر ٢٥ شخصية ذات نفوذ فى مجال الأعمال التجارية"، أما الكتب الجذابة التى كتبها "سام والتون" و"مايكل ديل" و"بيل ماريوت" فهى تسهم فى زيادة حجم قائمة عظماء قادة الأعمال التجارية المعاصرة.

أما الكتب التى تركز على ما يمكننا تعلمه من تجربة القيادة الخاصة بإحدى الشخصيات البارزة فهى كتاب دونالد تى. فيليبس *Lincoln on Leadership* وكتاب مارجوت موريل وستيفانى كاباريل *Shackelton's Way* والذى يروى الحكاية الموجعة لرحلة Enduranc الاستكشافية إلى قارة أنتاركتيكا بالقطب الجنوبى والدروس المستفادة منها المتعلقة بمجال الأعمال التجارية وكذلك تحليل روبن جربر لقيادة "اليانور روزفلت" الملهمة.

أخيراً وليس آخراً، يجىء الكتاب الذى كتب مؤلفه معظمه وهو فى السجن *Long Walk to Freedom*، وهو يعرض قصة حياة "نيلسون مانديلا" المؤلمة التى تحولت إلى صراع مرير من أجل تغيير أمة بأسرها، مما أفرز واحدا من أكثر القادة شعبية فى عالمنا هذا.

ملاحظات على النص

إن قائمة الكتب الكلاسيكية التى يحتويها هذا الكتاب ليست حاسمة أو قاطعة لكن يحدونى الأمل فى أن تكون خير معبر عما كتب فى أدب النجاح. ورغم أن كل هذه الأعمال من الكتب التى حققت أكثر

مبيعات إلا أن معيار تضمينها فى القائمة هو مدى تأثيرها وشهرتها أو قدر المعلومات التى تقدمها فيما يتعلق بموضوع ما أو شخص ما. على سبيل المثال الكتب التى تتحدث عن شاكلتون ولينكولن واليانور روزفلت قد لا تكون الأعمال الكلاسيكية الأصلية التى تتناول موضوع القيادة، لكنها أعمال رائعة ذات طابع جديد نسبيا تحاول استخلاص الدروس المستفادة من حياة المشاهير.

إن القادة الذين تم التحدث عنهم بهذه الكتب ليسوا نموذجا تحتذى به فى رحلتك لتحقيق نجاحك الشخصى. بشكل عام ليس من الصواب أن تقارن نفسك بالآخرين. لكن قصصهم تعرض إحدى "سبل" النجاح التى يمكن لأى شخص أن يتبعها.

سيلاحظ بعض القراء أن معظم المؤلفين من الذكور؛ وذلك لأن معظم خبراء النجاح كانوا من الرجال، والرجال هم الذين ألفوا معظم السير الذاتية الشهيرة التى تتحدث عن نجاح الأفراد. إلا أن ذلك قد تغير الآن نظرا لأن المرأة أصبحت قوة لا يستهان بها فى مجال التدريب الشخصى الذى ظهر مؤخرا، إضافة إلى أن نسبة كبيرة من المشاريع التجارية الحالية قد بدأت على يد النساء.

ملاحظتان أخيرتان:

- يوجد بكل فصل مربع صغير يرشدك إلى أعمال مشابهة ومعظمها موجود فى موضع ما داخل هذا الكتاب، ولكن نظرا لوجود تشابه واضح بين مجالى مساعدة الذات و تحقيق النجاح سيتم إرشادك فى بعض الأحيان إلى عناوين محددة ظهرت فى كتاب *أهم ٥٠ كتابًا فى مساعدة الذات*.
- معظم الفصول ستحتوى على جزء منفصل يقدم معلومات عن كل مؤلف، يستثنى من ذلك تلك التى تضمنت حقائق من حياة المؤلف على مدار الفصل بأكمله.

إذن، هيا إلى هذه الكلاسيكيات وآمل أن تعثر بها على نفس قدر الأفكار المفيدة الذى عثرتُ عليه. ما يقدم هنا هو مجرد لمحة بسيطة لبعض ما كتب فى هذا الصدد (الأفكار الرئيسية، والسياق، ومدى تأثير كل كتاب)، فى شكل استعراض نقدى. لكننى لم أقم بعمل ملخص حقيقى لكل كتاب. سيرغب دارسو النجاح فى الاطلاع على النص الأصلى، لذا لا تتردد فى شراء الكتب التى تشعر بأنها ستلهمك.

أهم
٥٠ كتابًا عن النجاح

١٨٦٧
"دك" الأشعث

"لكن "دك" كان حكيما لدرجة مكنته من معرفة أن هناك شيئا أهم من المال يحتاج إليه الإنسان للفوز بوضع محترم فى هذا العالم. لقد أدرك حقيقة جهله الشديد حيث لم يكن يعرف من القراءة أو الكتابة إلا القشور، وتلك القشور بالإضافة إلى معرفته الضئيلة ببعض مبادئ علم الحساب كانت تمثل كل ما يعرفه "دك" عن الكتب، هكذا عرف أن عليه أن يدرس بجهد، وكان هذا ما يخشاه؛ لأنه كان ينظر للتعليم على أنه مسألة محفوفة بالكثير من المخاطر رغم أن الحقيقة لم تكن قاتمة هكذا. لكنه كان جسوراً وجريئًا، فعلى الرغم من كل هذا صمم أن يتعلم وقرر شراء كتاب بأول مبلغ يتوفر لديه من مكسبه".

قال له السيد ويتنى: "آمل يا بنى أن تزدهر أحوالك وأن يرتفع شأنك فى هذا العالم. واعلم أنه فى هذه البلدة الحرة لا يقف الفقر عائقا أمام تقدم الإنسان".

الخلاصة

بغض النظر عن نوع العمل الذى تقوم به، فإنك ستصبح أكثر نجاحا إذا ما أديته بمزيد من الأمانة والنزاهة وبأقصى طاقة ممكنة.

كتب عن نفس الموضوع:

أندرو كارنيجى: *السيرة الذاتية لأندرو كارنيجى* (صـ ٦٠)

راسيل إتش. كونويل: *فدادين الماس* (صـ ٩٠)

بنجامين فرانكلين: *الطريق إلى الثروة* (صـ ١١٢)

أوريسون سويت ماردن: *الدفع نحو المقدمة* (صـ ٢٠٨)

صامويل سمايلز: *Self_Help* بكتاب *(أهم ٥٠ كتابًا فى مساعدة الذات)*

الفصل ١

هوراشيو ألجر

فى منتصف القرن التاسع عشر، كانت مدينة نيويورك تمثل مكانا بشعا بالنسبة لمعظم سكانها، حيث كان يوجد بها مناطق ـ مثل حى فايف بوينتس (الذى صوِّر فيه فيلم عصابات نيويورك) ـ خطيرة وقذرة تضج بالأطفال المهملين أو المنبوذين. وكان الكثير من سكان تلك المناطق يبيتون ليلاً فى العراء ويرتدون ملابس رثة وبالية، أما أثناء النهار فكانوا يبيعون الكبريت أو الصحف أو يلمعون الأحذية أو حتى يسرقوا من أجل الحصول على قوت يومهم. ولم تبذل السلطات الجهد الكافى لعلاج ذلك الموقف، وفى إحدى الحوادث المؤسفة التى ذاع صيتها فى ذاك الوقت تم العثور على طفل يسير عاريا فى الشارع وتم تحويله إلى المحاكمة عن طريق جمعية حماية الحيوانات من العنف.

لم يكن "هوراشيو ألجر" نفسه – الذى قام بتأريخ تلك الأحداث لنوعية من الجمهور ربما كانت تفضل ألا تعرف بوجود عالم كهذا من الأساس – من مواليد نيويورك. بل كان سليل عائلة ثرية من ماساتشوستس، وقد تلقى تعليمه فى مدرسة خاصة ثم التحق فيما بعد بجامعة هارفارد. (انظر مقدمة ريتشارد فينك لطبعة ١٩٦٢)

وعلى الرغم من قيامه بنشر بعض الكتب قبل كتاب *Ragged Dick* أو *Street Life in New York with The Boot-Blacks* إلا أن هذا الكتاب هو أول كتبه التى حققت أعلى مبيعات ومهدت الطريق لعدد كبير من الروايات التى تسجل حياة الصبية المساكين الذين يتمكنون من تحقيق النجاح، تلك الروايات التى كان لها أطيب الأثر على الشباب الأمريكى (كان "جروشو ماركس" و"إرنست هيمنجواى" من بين هؤلاء الذين عشقوا كتاب "ألجر")، وسنلقى فيما يلى نظرة على ملخص للرواية ومكانة ألجر المميزة فى أدب النجاح.

القصة

فى ذاك الزمن الذى كانت فيه حديقة سنترال بارك مجرد "قطعة أرض وعرة" ممتدة تحدها أكواخ العمال، كان هناك ماسح أحذية معروف بلقب دك الأشعث. بعد وفاة أمه ورحيل أبيه عبر البحار أصبح "دك" يقضى يومه فى تلميع أحذية رجال الأعمال، وإذا استطاع توفير بعض النقود، كان يقضى أمسياته فى مشاهدة المسرحيات الرديئة التى تعرض على مسرح أولد بوارى، وفى الليل كان ينام على أعتاب المنازل ويغطى نفسه بورق الجرائد، وحينما كان يتوفر لديه المال المناسب، كان يبيت فى نُزُل نيوز بويز مقابل ستة سنتات فى الليلة ويشترى وجبة من أحد المطاعم.

وبعد أن هبط عليه ربح مفاجئ، استأجر غرفة حقيرة لكنها كانت فى عينه فاخرة للغاية. ولقد سمح لغلام آخر بأن يشاركه غرفته، هذا الغلام هو "هنرى فوسديك" على أن يعلمه القراءة. هكذا كونا هذا المجتمع الصغير المكون من فردين يعملان على تطوير ذاتهما، وكان هذا المجتمع مناسبا تماما لهما إذ حصل "دك" على قدر من التعليم فى هذا المكان، بينما حصل "هنرى فوسديك" على مكان يقيه البرد. وعلى الرغم من أنه تحتم عليهما خوض سلسلة من المغامرات، إلا أن كليهما عثر على طريق للنجاح.

إنها قصة مشوقة للغاية وسوف يعجب القارئ بمقدار السعادة التى تنتاب "دك" من أبسط الأشياء مثل حلة جديدة أو فتح حساب مصرفى أو أكل قطعة لحم. وكما أوضح "ألجر" فإن "دك" الأشعث يصبح فى النهاية السيد "دكهانتر" المحترم. لقد كان يتمتع بالقدر الكافى من الشجاعة والحكمة مما مكنه من موازنة جهوده المضنية كى يصل لمستوى الرجل "المحترم". وعلى الرغم من تجاربه الأولى كنصاب ومتشرد - تلك التجارب التى فرضتها عليه ظروف المدينة التى عاش فيها؛ إلا أنه كان دائم التفاؤل.

أعرض فيما يلى بعض الدروس التى قدمها "هوراشيو ألجر" عن النجاح، والتى تم تعلمها من قصة الشاب "دك".

اصنع حظك بنفسك

جاءت اللحظة الفارقة فى حياة "دك" عندما تواجد على ظهر عبارة متوجهًا إلى بروكلين. عندما رأى طفلاً يسقط فى الماء وبدون إضاعة الوقت قفز "دك" إلى الماء وهدفه سحب الطفل والتوجه به إلى بر الأمان والنجاة. وبالنسبة لوالد الطفل - الذى كان يشعر بالذعر - فلم يكن يعرف السباحة؛ لذلك تملكته السعادة والدهشة لرؤية ابنه حيًا مما جعله يعد "دك" بمكافأة. وفيما بعد، عرض الرجل على "دك" وظيفة فى دار محاسبات بمرتب عشرة دولارات فى الأسبوع وهو ما يمثل أضعاف دخله فى ذلك الوقت. هل هى ضربة حظ رائعة؟ فى الحقيقة لا؛ ذلك لأن عدم أنانية "دك" وإيثاره لغيره كان السبب وراء هذا الحظ السعيد، ولقد عنى انغماسه فى تعليم نفسه كل ليلة أنه باستطاعته العثور على وظيفة دون الحاجة إلى إحسان من أحد.

يأتى الحظ إلى هؤلاء الذين يعملون على زيادة فرص وقوعه.

أيًا كان نوع العمل الذى تقوم به، عليك أن تؤديه على أكمل وجه

حتى إن كنا لا نحب العمل الذى نقوم به، يجب علينا أن نؤديه على أكمل وجه قبل أن ننتقل إلى المهمة التالية، فالحياة هى التى تفرض علينا ذلك، إن "دك" كان مجرد ماسح أحذية، لكنه استغل مهنته فى توفير المال، ومقابلة رجالات الطبقة العليا وتحسين وضعه بشكل عام.

كن قارئًا

التقى "دك" بابن رجل ثرى واصطحبه فى جولة استغرقت يوما لمشاهدة معالم المدينة، فيما بعد تحاور والد الطفل مع "دك" وقال له :"فى هذه البلدة لا يقف الفقر حاجزا أمام تحقيق الفرد النجاح". ثم حكى له قصة حياته منذ أن كان عاملاً فى إحدى المطابع حتى أصبح رجل أعمال ناجحًا. وقد أشار إلى أن هناك شيئا واحدا مهما قد تعلمه منذ كان يعمل صبيًّا فى المطبعة "شىء أقدره كثيرا أكثر من أى أموال"، ولما سأله "دك" عن هذا الشىء أجابه:

" شغفى بالقراءة والدراسة، فأثناء وقت فراغى كنت أعمل على تطوير ذاتى من خلال الدراسة واكتساب قدر كبير من المعلومات التى أعرفها الآن. فى الحقيقة إن أحد كتبى التى أمتلكها هو الذى وجهنى نحو مسار الاختراعات والابتكارات التى قمت بها بعد ذلك. وهكذا كما ترى يا بنى إن حب الدراسة والتحصيل عاد على بالمال وبمنافع كثيرة أخرى" .

اقتصد لكن كن كريمًا

عندما حصل "دك" على مبلغ مفاجئ من المال – ٥ دولارات – قام بفتح حساب فى البنك. ومع زيادة حجم هذا المبلغ أصبح لديه مصدر يشعره بنوع من الأمان والفخر، هكذا لم يعد مجبرا للعيش على الكفاف. وحتى عندما كان يشعر بالسعادة لكونه قد أصبح "رأسماليًّا"، كان يسارع إلى مساعدة أى صديق بحاجة لمساعدته. على سبيل المثال لقد أراد "فوسديك" – ذلك الصبى الذى شاركه مسكنه قديما – أن يلتحق بعمل مكتبى بدلاً من مسح الأحذية، فاشترى له "دك" حلة مناسبة لمساعدته. وفى موقف آخر ساعد شخصا ما فى مرض أمه.

لا تخادع أو تسرق أو تكذب

على الرغم من أن الوساوس التى تدفعنا للتصرف عكس ذلك غالبا ما تكون كثيرة، فإن "دك" كان يتبع قانونا خاصا ينص على أن "السرقة تعتبر حقارة ووضاعة"، وفى النهاية ثبت أن إحساسه بالشرف والعدل – الأمور التى قد يعتبرها بعض الشخصيات المعقدة مجرد تفاهات – هو مصدر نجاحه. وبالنسبة لفرد يعيش اليوم دون التفكير فى غد، فإن قناعته "بعمل الصواب" تؤكد مدى بعد نظره ونظرته الثاقبة. ولقد حدث الرجل المسمى "السيد ويتنى" "دك" قائلا: "تذكر جيدا أن وضعك المستقبلى يعتمد بالدرجة الأولى عليك، فبلوغك مكانة عالية أو متواضعة أمر يعود إليك وتحدده بنفسك".

إن الأمانة، التى تبدو للكثيرين "موضة قديمة"، هى أساس استمرار النجاح؛ لأنها تحمل فى طياتها معرفة الفرد بذاته.

لا تعاقر الخمر ولا تدخن

منذ زمن طويل وقبل أن تثبت الأدلة الطبية مدى ضررها، اعتبر ألجر التدخين مجرد "عادة حقيرة" لا تعود بالكرامة على المدخن. أما شرب الخمر فمن المؤكد أنه أكثر حقارة. إنه عدو التوفير والاقتصاد فى النفقات لأنك تنفق وتبدد كل ما اقتصدته طوال الأسبوع فى ليلة واحدة من أجل شراء زجاجة شراب، كما أنه عدو الصناعة لأن التعب والإرهاق الناجم عن شرب الخمر يؤثر على يوم العمل.

إن حركة الاعتدال تبدو اليوم حركة قديمة، وظروف الحياة قد تتحسن كثيرا دون معاقرة الخمور ولو حتى بشكل معتدل. وبالنسبة إلى ألجر فإن شرب الخمر يستنزف حيوية الإنسان ويشّتت عقله ويقضى على الشخصيات القوية.

تعليقات أخيرة

على الرغم من أنه يقدم قصصا جيدة يمكن أن تلهم الإنسان، إلا أن الفكرة العامة المكونة عن كتب "هوراشيو ألجر" تتمثل فى أنها مجرد نماذج تاريخية تحمل رسالة مبسطة عن العمل الشاق والمضى قدما نحو النجاح. ومع ذلك فالنجاح يمكن أن يصبح مسألة بسيطة إن كنت تمتلك العناصر الأساسية التى تتمتع بها الشخصية الناجحة بالإضافة إلى الطموح وقدر من الحظ السعيد.

وكما أشار "ريتشارد فينك"، عندما انتهى ألجر من كتابة *Ragged Dick* كانت لكتابات "هربرت سبنسر" عن "البقاء للأصلح" أثر كبير داخل أمريكا. ومع ذلك فإن فكرة ألجر عن النجاح تضمنت عنصرا قويا خاصا بالمسئولية الاجتماعية، بمعنى أنك يمكنك كسب المال، لكن فى النهاية لابد أن يعود هذا المال مرة ثانية للمجتمع، كما فعل "أندرو كارنيجى" عندما مول المكتبات العامة. وباستعداده أن يعطى من يحتاج، جعل ألجر من "دك" نموذجا للرأسمالية الرحيمة.

إن معظم الشخصيات "الشريرة" فى كتب ألجر يجسدها الأثرياء الذين لا يبذلون قط أى جهد لتطوير شخصياتهم. ذلك لأن فكرته الأساسية تتمثل فى أنه من الواجب علينا أن نكافح من أجل النجاح وذلك ليس لمجرد جمع الثروة، ولكن من أجل التحلى بالقدرة على التماسك والانضباط والاقتصاد والتفاؤل، وكلها صفات لا تشترى بالمال.

هوراشيو ألجر

ولد عام ١٨٣٢ فى ريفير بولاية ماساتشوستس. وفى عمر الرابعة عشرة، أرسله والده - رجل دين متزمت - إلى مدرسة داخلية، بعد ذلك التحق ألجر بجامعة هارفارد فى سن السادسة عشرة، وقد استمتع بوقته فى الجامعة وكان ترتيبه العاشر من بين ٦٢ طالبا. وكان متفوقًا فى اللغة اليونانية واللاتينية والفرنسية والإيطالية.

وبعد حرمانه من الزواج من زميلته التى كان يحبها، تحدى ألجر مفطور القلب أباه من خلال التصريح برغبته فى أن يصبح كاتبًا. ووافق على الالتحاق بالمدرسة الدينية، لكن قبل تخرجه هرب إلى باريس مع بعض الأصدقاء واستمتع بمناخ باريس التحررى. وعندما عاد إلى أمريكا، عمل رجل دين بإحدى الكنائس فى ماساتشوستس، لكنه غادر إلى نيويورك بناء على اقتراح من "ويليام تى. آدمز" محرر مجلة ستيودنت آند سكوليت، وقد حقق نشر Ragged Dick فى مجلة الأطفال الشهرية تلك رواجًا جيدًا. ثم نشر بعد ذلك طبعة فاخرة من الكتاب وحققت أعلى مبيعات. وكان ألجر بمثابة بطل نيويورك، وقد ترأس إدارات ولجانًا عدة تهدف إلى تحسين أحوال أطفال الشوارع. وقد عاش لسنوات عدة فى نُزُل نيوز بويز وتوفى فى عام ١٨٩٩.

ومن ضمن كتبه الأخرى (التى تزيد على ١٠٠ كتاب): Strive and succeed, Struggling Upward, Bound to Rise, و From Canal Boy to President ويتناول فيه قصة حياة الرئيس " جيمس جارفيلد" الذى توفى إثر حادث اغتيال.

١٩٨٩

كيف تصبح قائداً؟

"لا يهتم القادة بمسألة إثبات ذواتهم، لكن شغلهم الشاغل هو التعبير عن أنفسهم" .

" ما ينطبق على القادة، في جميع الأحوال، ينطبق علينا . فنحن لا نبدأ حياتنا إلا عندما نعرف ماهيتنا وما نريد تحقيقه منها . وعلينا أن نفعل ذلك على الرغم من تلك المؤامرة غير المتعمدة ضدنا من قبل الناس والأحداث من حولنا" .

الخلاصة

تظهر القيادة إلى الوجود من خلال التعبير الكامل عن قدرات الشخص الكامنة والفريدة من نوعها.

كتب عن نفس الموضوع:

إبراهام لينكولن (بقلم دونالد تي. فيليبس): *أسلوب لينكولن في القيادة* (صـ ١٩٠)

إليانور روزفلت (بقلم: روبن جربر): *القيادة بطريقة إليانور روزفلت* (صـ ٢٣٨)

إرنست شاكلتون (بقلم مارجوت موريل وستيفاني كابارل): *أسلوب شاكلتون* (صـ ٢٥٦)

الفصل ٢

وارين بينيس

يعد بينيس من أبرز الشخصيات فى مجال الدراسة الأكاديمية للقيادة، لكنه تمكن من نشر أساليب القيادة من خلال كتبه التى تحقق أفضل مبيعات، وقد اشترك فى عام ١٩٨٥ فى تأليف كتاب *Leaders* المستند إلى ملاحظات ومقابلات أجريت مع تسعين من قادة أمريكا، الذين تراوحوا فيما بينهم من رائد الفضاء "نيل أرمسترونج"، إلى مؤسس شركة ماكدونالدز "راى كروك"، وقد اختتم الكتاب بالتأكيد على فكرة أن القيادة مسألة حساسة وحرجة أكثر ممَا نتخيل، ومع ذلك يمكن لأى إنسان أن يتعلمها.

ورغم أن كتاب *Leaders* يعد أحد أهم الكتب التى تحلل طبيعة القيادة، إلا أن كتاب *On Becoming a Leader* يعتبر كتابا شخصيا بدرجة أكبر حيث يطرح سؤالا عن كيفية جعل القيادة عادة مستديمة، رغم أن كل ما يحيط بك فى العالم يشوبه التغيير، والكتاب الثانى هو نتاج مجموعة حوارات شديدة العمق مع مجموعة أقل من الناس عددها ٢٨ شخصا من بينها المخرج السينمائى "سيدنى بولاك" والمؤلفة "بيتى فريدان" والموسيقى ومؤسس شركة ايه آند إم ريكوردز "هيرب ألبرت".

ما القائد؟

يقدم كتاب *On Becoming a Leader* مجموعة من الأفكار الجيدة، أهمها ـ والتى تعتبر الفكرة الرئيسية للكتاب ـ أن القادة الحقيقيين لا يهتمون بإثبات أنفسهم؛ فهم قبل كل شىء يريدون امتلاك القدرة على *التعبير عن أنفسهم* بشكل كامل، إن إثبات الذات يتضمن رؤية محدودة أو ثابتة للنفس، فى حين أن سعى القادة المستمر للتعبير عن أنفسهم بشكل تام سيحتم عليهم أن يكونوا على استعداد دائما للمشاركة بشكل منتظم فى عمليات إعادة الابتكار، أما بالنسبة لقادة بينيس فالحياة فى أعينهم ليست منافسة بل فترة ازدهار. وأول ما يقف فى طريق القادة عادة هو التعليم المهيكل والمجتمع: "ما نريد معرفته يضيع منا وسط ما يخبرنا الآخرون بحتمية معرفته". التعليم الحقيقى هو عملية تذكر الأمور المهمة بالنسبة لك، وهذا يعنى أن القائد يجب أن يفهم ذاته الحقيقية بشكل أكبر.

إن القيادة هى عملية الارتباط بالحياة ذاتها، ذلك لأنها تتطلب منك تحقيق رؤيتك المتفردة، وهذا الأمر يستغرق عادة حياة كاملة. حين يحتج الناس ويقولون إنهم غير قادرين على القيادة أو لا يرغبون فى القيادة، فهم عادة ما يفكرون فى الإدارة وإلقاء الخطب، لكن أساليب القيادة تختلف وتتنوع بقدر اختلاف البشر فيما بينهم، ومن ثم فإن السؤال الرئيسى ليس: هل ستصبح

مكبلاً بالأعباء أم لا، بل كيف سيتم تحديك كى تهرب من حالة الاعتدال والتكيف مع الأوضاع إلى مرحلة قيادة نفسك بحق.

وفقا لبينيس تتضمن عملية القيادة ما يلى:

- تعلم مستمر وفضول لا ينتهى.
- رؤية إلزامية: يحدد القادة حقيقتهم أولاً (ما يعتقدون أنه ممكن) ثم يبدأون فى "إدارة أحلامهم".
- تنمية القدرة على عرض هذه الرؤية وإلهام الآخرين باتباعها.
- قبول مسألة الارتياب والإقدام على المخاطرة: درجة من الجسارة.
- الاستقامة الشخصية: معرفة الذات، الأمانة، النضج، قبول النقد.
- أن تكون شخصية فريدة من نوعها، شخصية مبدعة: "يتعلم القادة من الآخرين، لكن لا يسمحون لهم (الآخرين) بتشكيل هويتهم".
- إعادة الابتكار: إن ابتكار شىء جديد يتضمن أحيانا محاولة إعادة اكتشاف ذاتك. قد تؤثر فيك جيناتك والبيئة المحيطة، لكن القادة يستغلون كل العوامل التى تؤثر فيهم فى ابتكار شىء فريد من نوعه.
- استغراق الوقت الكافى فى التفكير والتأمل، هكذا تعثر على الإجابات وتتوصل إلى القرارات.
- التعاطف مع وعود الحياة: توقع الأفضل، لك وللآخرين.
- رؤية النجاح فى الأرباح والسعادة اليومية البسيطة، وليس قضاء سنين طويلة فى انتظار تحقيق النجاح الكبير.
- الاستفادة من الظروف والأحداث التى تتعرض لها بحياتك بدلاً من الاستسلام لها.

ما الذى تعنيه النقطة الأخيرة؟ يعتقد "بينيس" أن الحياة المهنية فى نهاية القرن العشرين كانت معنية بشكل كبير بالإدارة وليس القيادة، فالأفراد والمؤسسات كانوا يركزون على الأمور الصغيرة والنتائج قصيرة الأمد، إن رسالة بينيس هى: توقف عن أن تكون مجرد نتاج لظروف حياتك والمكان والزمان الذى تعيش فيه.

يمكن أن تنظر لظروف حياتك على أنها خلفية لعبقريتك المتميزة فى التطوير، أو يمكنك أن تسمح لها باستعبادك والسيطرة على عقلك. على أى حال إن طريق الشخص "المنقاد" يعتبر سهلاً؛ لأنه لا يتطلب الكثير من التفكير. أما طريق القادة فلا يتم سلكه إلا بحذر، فهو أكثر تحديا، لكنه يتضمن قدرات كامنة أكبر وشعورا بالرضا ناهيك عن التمتع بصحة أفضل! كى تقود، عليك أن تعلن استقلالك عن وجهات نظر الآخرين، والثقافة والعصر الذى تعيش فيه. يجب أن تقرر أن تعيش فى هذا العالم لكن خارج مفاهيمه القائمة، والقادة لا يحسنون صنعا طبقا لشروط ثقافتهم، بل يخلقون ظروفا جديدة وأشياء جديدة وأساليب جديدة فى العمل.

بعض الأمثلة

إن الاستقامة الشخصية والرؤية الإلزامية والقدرة على الاستمتاع بالمخاطرة والريبة تعد من الأمور التى توضح معالم القيادة، ويستخدم بينيس نموذج الكاتب التليفزيونى والمنتج "نورمان لير" الذى أحدث ثورة فى التليفزيون الأمريكى بتقديمه عروضا مثل أول إن ذا فاميلى و كاجنى آند لاسى. حيث كانت هذه أول مرة تقدم فيها العروض التليفزيونية نماذج لأفراد الشعب الأمريكى الحقيقيين بدلاً من رعاة البقر والعائلات الكاريكاتورية. لقد رأى "لير" عالما ينتظر من يعبر عنه فعبر هو عنه. لم تحطم عروضه كل القيود فقط، بل حققت النجاح سنة تلو أخرى.

وفى تقييمه للرؤساء الأمريكيين، يرى بينيس أن "جونسون" و"نيكسون" و"كارتر" شخصيات منقادة عكست تاريخها الشخصى على البلد الذى حكموه. وعلى العكس من ذلك جاء "روزفلت" و"ترومان" و"أيزنهاور" و"كينيدى" الذين امتلكوا موهبة إعادة اكتشاف الذات وعاشوا فى الحاضر من أجل إعادة صياغة مستقبل أمريكا. ربما كان "لينكولن" أعظم الرؤساء لأنه استطاع أن يركز على ما كان يبدو فى ذلك الوقت مجرد احتمالات بعيدة التحقيق مثل:القضاء على العبودية والحفاظ على الوحدة. إن نوبات حزنه الشخصى العميق لم تؤثر ولو بقدر ضئيل على تلك القضايا الكبيرة.

عالم من القادة

كان بينيس مقتنعا تماما بأننا فى حاجة ملحة للقادة. وقام بتأليف كتابه *On Becoming a Leader* عندما تعرضت قيادة الاقتصاد الأمريكى لتحديات خطيرة ـ لقد نسينا تلك الأحداث الآن، لكن فى أواخر الثمانينيات بدا وكأن اليابان تفوقت على أمريكا فى الإنتاج والثروة والابتكار.

قد تكون الولايات المتحدة قد استمعت إلى ما قاله بينيس وغيره من واضعى نظريات القيادة، فقد تميزت النهضة الاقتصادية الأمريكية بالحرص على الابتكار والجودة، وإدراك أن المؤسسات تتقدم من خلال مساعدة العاملين بها على استغلال كل قدراتهم الكامنة، لقد تطلب الأمر أن يأتى شخص فى مكانة بينيس ومنزلته الرفيعة ليلقى الضوء على الصلة بين معرفة الذات والنجاح فى الحياة المهنية، لكن هذا الأمر أصبح مقبولاً الآن. لا ترضى النوعية الجديدة من القادة بأداء وظيفة أو إدارة شركة، بل تشعر بأنها ملزمة بالبحث عن طريقة للتعبير عن رؤيتهم الشخصية للعالم. أما اليوم، فنرى أن السبيل الوحيد الذى تتبعه معظم الشركات كى تجذب أفضل العناصر وتحتفظ بها هو أن تقدم لهم ما هو أكثر من المال والهيبة والاحترام ـ فهى تقدم لهم فرصة صناعة تاريخ. ضع فى اعتبارك على سبيل المثال شعار موقع Amazon.com : "اشتغل بجدية والعب بجدية، عندئذ ستغير العالم".

تعليقات أخيرة

لقد عمل "بينيس" مثله مثل أى شخص آخر على تحطيم الأسطورة التى تصور القادة كأبطال يولدون ولا يصنعون. وبغض النظر عن كل ماسبق فإن القيادة هى عملية اختيار تتضمن قيادتنا لأنفسنا أولا.

نحن نعيش فى زمن القيادة الديمقراطية حيث يستطيع كل فرد أن يقود بصورة أو بأخرى. وبما أن هناك كثيرين يفهمون ما تعنيه كلمة قيادة ويعرفون كيف يستغلون كل قدراتهم الكامنة، فمن المتوقع إذن أن المنافسة ستزيد وتصل إلى مستويات عجيبة، ورغم أن المنافسة هى نتيجة لسعى كل إنسان للفوز بنفس الشىء، فإن الرؤية الشخصية لكل فرد تكون فريدة من نوعها. ولكى تصبح قائدا، يجب أن تتحلى بالقوة والثقة التى تنبع من كونك شخصا مميزا.

يستند هذا التعليق إلى النسخة الأصلية لكتاب *On Becoming a Leader* . لكن هناك نسخة جديدة معدلة قد تفضل الحصول عليها.

وارين بينيس

فى سن التاسعة عشرة كان " بينيس" أصغر قائد مشاة بين قوات الحلفاء التى حاربت فى أوروبا أثناء الحرب العالمية الثانية. ولما عاد إلى الولايات المتحدة عثر فى كلية أنتيوخ على المعلم والمرشد الذى تجسد فى شخصية " دوجلاس ماك جريجور" واضع نظريات علم الإدارة، كما تأثر أيضا " بإبراهام ماسلو" . وبعد أن درس ديناميكية الجماعة، كتب عن أشكال المؤسسات الجديدة وابتدع تعبير " المنظومة المرنة " وهو عكس كلمة بيروقراطى. وقد حصل على درجة الدكتوراة من المعهد التكنولوجى فى ماساتشوستس.

أصبح " بينيس" رئيساً لجامعة سينسيناتى ونائب الرئيس التنفيذى بجامعة ستيت فى نيويورك، ثم رئيساً لكلية سلون سكول أوف مانيجمينت التابعة لمعهد ماساتشوستس التكنولوجى وجامعات هارفارد وبوستون، وجامعة أنسيد، والمعهد الهندى للإدارة فى كلكتا. ومن بين كتبه الأخرى: Organizing Genius 1997، Co_Leaders: The Power of Great Partenership 1999، والسيرة الحياتية An Invented Life 1993، وحديثا جدا Geeks and Geezers: How Era, Values, and Defining Moments Shape Leaders فى ٢٠٠٢ بالاشتراك مع" روبرت جيه. توماس" . أما كتاب On Becoming a Leader فقد نشر بثلاث عشرة لغة مختلفة.

" بينيس" هو مؤسس معهد القيادة ـ وأستاذ متميز به ـ التابع لكلية مارشال لإدارة الأعمال، التابعة لجامعة جنوب كاليفورنيا فى لوس أنجلوس.

١٩٤٧

كيف انتشلت نفسي من الفشل إلى النجاح في مجال البيع؟

" أرجو أن تتغاضى عن مسألة استخدامي ضمير المتكلم (أنا) وتغفر لي قيامي بذلك، إذا كان هناك أي عبارة بهذا الكتاب توحي بأنني أتفاخر بنفسي، فاعلم أنني لم أتعمد القيام بذلك. وأي تفاخر وتباهٍ أبديتهما قصدت بهما ما فعلته بي هذه الأفكار وما سوف تفعله مع أي شخص سيطبقها" .

" تتحدث عن السير لمسافة ميل من أجل الحصول على قطعة حلوى. عندما بدأت العمل بمجال البيع، كنت لأسير في سعادة من شيكاغو إلى نيويورك للحصول على نسخة من هذا الكتاب، لو أنه قد نشر حينها" . ديل كارنيجي

الخلاصة

كل إنسان ناجح يعرف جيدًا كيف يبيع منتجه، والحماسة والتنظيم هما العنصران الأساسيان في البيع.

كتب عن نفس الموضوع:

ديل كارنيجي: *"كيف تؤثر على الآخرين وتكتسب الأصدقاء"* بكتاب *(أهم ٥٠ كتابًا في مساعدة الذات)*

بنجامين فرانكلين: *Autobiography* بكتاب *(أهم ٥٠ كتابًا في مساعدة الذات)*

لس جبلين: *كيف تتمتع بالثقة والقوة في التعامل مع الناس؟* (صـ ١٣٠)

توم هوبكنز: *المرشد الرسمي للنجاح* (صـ ١٦٠)

الفصل ٣

فرانك بيتجر

فى إحدى الفترات كان "فرانك بيتجر" أحد نجوم لعبة البيسبول، وكان يلعب بنادى سانت لويز كاردينالز. لكنه تعرض لإصابة بذراعه قضت عليه كرياضى، ونظرا لأنه كان يفتقر لأى مهارات خاصة انتهى به الحال بالطواف فى شوارع فيلادلفيا، مسقط رأسه، لجمع أقساط إحدى شركات الأثاثات.

بعد عامين من الشقاء جرب العمل فى مجال بيع وثائق التأمين على الحياة فكان الحال أسوأ، مما جعله يتيقن أنه "لم يخلق قط ليكون رجل مبيعات". إن كتاب *How I Raised Myself from Failure to Success in Selling* هو وصف لما تعلمه ليساعد نفسه على التحول من مجرد رجل مكافح إلى نجم مؤسسة، رغم أن الكتاب يبدو ظاهريا متخصصا فى كيفية البيع، فإنه فى الحقيقة مرشد كلاسيكى للنجاح الشخصى. ورغم أنه يقدم لمحات عن حياة مندوب تأمين فى الثلاثينيات والأربعينيات من القرن العشرين بالتحديد إلا أنه – من عدة أوجه – يعد كتابا لكل العصور.

الثقة من خلال حسن التحدث

للتغلب على خوفه الشديد الذى منعه من النجاح فى مجال المبيعات، عندما بلغ التاسعة والعشرين اتصل "بيتجر" بإحدى الجمعيات ليستعلم عما إذا كانت هناك أى دورات عن فن التحدث. فأخبروه بأن هناك دورة ستبدأ ويمكنه الالتحاق بها، وتم تقديمه إلى مدير الدورة السيد "ديل كارنيجى".

ومن هنا بدأ فى تكوين صداقة قوية مع مؤلف "كيف تؤثر على الآخرين وتكتسب الأصدقاء"*. بعد ذلك تعلم بيتجر كيف يتخلص من رعب التفوه ببعض الكلمات أمام مستمعيه وبمرور الوقت أصبحت مشكلته تتمثل فى كيف يتوقف عن الكلام، وفيما بعد دعاه "ديل كارنيجى" لمرافقته فى جولة عن التحدث عبر أمريكا.

اكتشف "بيتجر" المفارقة الكامنة فى أن أفضل وسيلة لتطوير الثقة بالنفس بسرعة هى التحدث إلى جمع من الناس: بمجرد أن تفعل ذلك مرات قليلة ستجد أن الاقتراب من شخصية مهمة لم يعد مشكلة مرعبة مما يجعل باستطاعتك توسيع دائرة معارفك، وقد عبر بيتجر عن الأمر قائلا بأن التحدث إلى حشد من الناس يساعدك على "الخروج من شرنقتك". فالقدرة على التحدث

* متوافر لدى مكتبة جرير

أمام الآخرين ترفع من مستويات الشجاعة لديك، كما أنها تعد حجر الأساس لحياة ناجحة. هل تعرف أى شخص ناجح يخشى التحدث أمام جمع من الناس؟

أعظم أسرار البيع

لقد حقق "بيتجر" نجاحا ساحقا لدرجة أنه كان من الممكن أن يعتزل العمل مع بلوغ سن الأربعين. فما الذى جعله يقفز إلى أعلى درجات مهنة البيع؟ قد يكون السبب واضحا، لكنك إن لم تعرفه فلن تحقق أى نجاح، سأخبرك بالسبب... إنها الحماسة!

بمجرد أن استغنى عنه فريق البيسبول بحجة أنه ليس كفئا، صمم على إثبات كفاءته لمدربه القديم، وذلك من خلال مضاعفة مستوى الحماسة مع فريقه الجديد. وقد نجح الأمر لدرجة أن محررى الصحف أطلقوا عليه مسمى أكثر اللاعبين نشاطا حتى أصبح أفضل لاعب فى فريقه الجديد، وازداد دخله بنسبة ٧٠٠٪. وفيما بعد، عندما لم ينجح فى مجال التأمين، قرر أن يطبق نفس مستويات الحماسة على عمله، ومرة أخرى استطاع أن يشهد فارقا مذهلا فى النتائج.

تقول الحكمة التقليدية إنك تصبح متحمسا عندما تحرز نجاحا فى شىء ما - أى أن الشعور يأتى بعد الفعل. لكن بيتجر اكتشف حقيقة ملاحظة فيلسوف جامعة هارفارد "ويليام جيمس" التى تنص على أن الفعل قد يخلق الشعور؛ أى أنك قد تنبهر بشىء ما إذا ما تظاهرت نحوه بالانبهار. وقد تنبأ بيتجر فى كتابه بعلم المعرفة أو الإدراك، وذلك من خلال اقتراحه أن ممارسة الابتسام بشكل مستمر تخلق شعورا بالسعادة والرضا. جرب هذا بنفسك. وتذكر أن الحماسة وحدها يمكنها أن تغير حياتك ودخلك.

التحلى بالنظام

عملا بمقولة إن النجاح يحالف من يعملون بكد، قطع بيتجر عهدا على نفسه بأن يجرى أربع أو خمس مكالمات هاتفية خاصة بالبيع كل يوم. بالإضافة إلى ذلك قام بتسجيل مواعيد كل مقابلاته الخاصة بالعمل.

ونظرا لهذا الأسلوب المنظم الذى اتبعه استطاع مراجعة النتائج بصفة عامة، كما استطاع حساب متوسط المبلغ الذى كان يحققه من جراء كل مكالمة، بغض النظر عن كونه قد باع سند التأمين أم لا.. كما أن تفانيه فى أداء المهام التى تتطلب التنقل من مكان لآخر قد سهل عليه مسألة الحصول على العمولات.

ويتمثل أحد أسباب النجاح الأخرى المهمة فى حياة بيتجر فى أنه اعتاد أن يجلس صباح كل يوم سبت ليرسم خطة عمل الأسبوع. ولم تساعده هذه المسألة على الذهاب إلى العمل وهو يشعر بالاسترخاء فقط؛ لأنه فكر جيدا فى الشخصيات التى سوف يلتقى بها - بل جعلت أيضا العمل أكثر متعة وتشويقا. وقد أشار إلى أن الكفاءة التى يتحلى بها مندوبو المبيعات فى شركة إنترناشيونال

بيزنس ماشين هى نتيجة لاستخدامهم المخططات الأسبوعية، بحيث يمكن عمل حساب كل ساعة وكل يوم. ولقد أنهى كلامه بقوله:

" البيع هو أسهل وظيفة فى الدنيا إذا أديتها بجدية شديدة ـ لكنه يصبح أشق عمل فى الدنيا إذا حاولت تأديته بسهوله و تراخ" .

النجاح لا يتجسد أمامنا إلا إذا نظرنا له من مفهوم السنوات الطويلة، لكن الذين حققوه يعرفون جيدا أن النجاح تحقق لأنهم استغلوا كل ساعة و كل دقيقة فى إنتاج شىء ما، وغالبا ما نشعر بخوف شديد من احتمالية عدم قدرتنا على إنجاز مهمة ما، وهذا الخوف يمنعنا من رؤية أنه إذا ما تم تقسيم هذه المهمة إلى خطوات صغيرة يومية فستصبح المسألة أسهل.

إن النظام والانضباط يمثلان أهمية كبيرة للنجاح أكثر من الأهمية التى يمثلها حجم الجهد المبذول. ويشير بيتجر لواحدة من المؤلفات التى كانت تحقق كتبها أفضل مبيعات فى أيامه، وهى "مارى روبرتز رينهارت" التى كانت تبدأ كتابة روايتها فى وقت متأخر من الليل، وذلك من أجل أداء كل الديون العائلية ورعاية ثلاثة أطفال وأمها المريضة. وعندما التقاها سألها ما إذا كان جدول أعمالها المزدحم هذا قد أرهقها فأجابته: "بالعكس لقد أضيف إلى حياتى طعم جديد". هكذا يمكننى القول بأن الحقيقة المتمثلة فى أن القيام بالمزيد من العمل يمنحك قوة أكبر لتحقيق المزيد تعتبر أحد أسرار النجاح التى تلائم كل العصور.

أفكار عظيمة

يعد كتاب بيتجر خلاصة كل ما تعلمه بيتجر كمندوب مبيعات، وتحتوى فصوله الخمسة والثلاثون على مئات الأفكار العظيمة. وإليك نماذج منها:

- أفضل مندوبى المبيعات لا "يبيعون" منتجا ـ بل يبحثون عما يريده الآخرون ويساعدونهم على العثور عليه.
- عندما تحاول بيع شىء ما تحدث بصيغة "أنت" و"الخاص بك". فهذا يجعل الشخص الذى أمامك يدرك أنك تفكر بصفة أساسية فى مصلحته.
- انس المحادثات المرحة ـ يجدر بك أن تكون مستمعا جيدا بدلا من المرح.
- استثمر فى زيادة معلوماتك الخاصة بمجال عملك، فليس بوسعك عمل شىء آخر.
- عند الاتصال بعملائك امتدح منافسيك، فهذا يظهر للعملاء أنك شخص عادل ولن تخفى عنهم أى شىء.
- استخدم "شهودا"(مثلاً العملاء الذين أرضيتهم من قبل) لبيع منتجاتك لعملاء جدد. فى هذه الحالة يمكنك أن تقول لهم: " لا تنصتوا لى، أنصتوا إليهم".

- ❖ استخدم سؤالا سحريا كى تحافظ على هيبتك فى حضور العميل المرتقب. اسأله "كيف عملت بهذا المجال يا سيد أو يا سيدة فلان؟" دائما ما يحتل تاريخ مهنة الشخص أهمية كبرى عنده.
- ❖ استعد دائما وجهز نفسك لمستمع واحد وكأنك تجهز نفسك لمائة مستمع؛ أى استعد جيدًا لكل مقابلة عمل.
- ❖ كن مثل "إبراهام لينكولن"، تعلم من خطابه الشهير الذى ألقاه فى جيتسبرج واستغرق منه دقيقتين فقط. وتذكر دائما أن هناك كتبا عظيمة لا تحتوى على أكثر من ٤٤٢ كلمة ـ عليك "بإتقان فن الإيجاز".
- ❖ عندما تقدم التهنئة لشخص ما، فانطق باسمه.
- ❖ ابتسم كثيرا على مدى ثلاثين يوما ثم راقب كيف ستتغير حياتك.
- ❖ لا تدخل فى جدال مع أى شخص وبدلاً من ذلك اطرح الأسئلة التى قد تقنعه إجاباتها بوجهة نظرك.

تعليقات أخيرة

لكى تنجح كمندوب مبيعات فإنك تحتاج إلى مستوى معين من ضبط الذات والتصميم والشجاعة التى ستفيدك فى أى مجال آخر. وبرغم أنها ليست أفضل المهن ولا أكثرها احتراما، إلا أن مجال المبيعات كان هو ممر الخروج من حالة ضعف القدرة لمن لم يكملوا تعليمهم.أما فى حالة بيتجر فإن الحواجز النفسية التى كان عليه أن يتخطاها حررته من الشعور بالعجز والتقيد.

قبل أن تتجاهل هذا الكتاب وتقول لنفسك: "أنا لست مندوب مبيعات ولا رغبة عندى أو اهتمام بالبيع"، ربما يجب عليك التعمق فى فهم معنى كلمة بيع، حيث إننا جميعًا نسعى إلى إقناع الآخرين بشراء أفكارنا، أو الموافقة على مقترحاتنا، ويمكنك القيام بهذا بصورة أكثر فاعلية إذا كنت على استعداد لدراسة بعض أساليب البيع السهلة. إن كتاب بيتجر يعتبر البداية المناسبة.

فرانك بيتجر

ولد بيتجر عام ١٨٨٨ ونشأ فى فيلادلفيا. مات أبوه ولم يكن قد أمن على حياته، وترك زوجته لتواجه وحدها مهمة رعاية خمسة أطفال، مات ثلاثة منهم بسبب تفشى الأوبئة. وكان مَثَل بيتجر الأعلى شخصا آخر من نفس المدينة وهو" بنجامين فرانكلين"

وقد شجع" ديل كارنيجى" الشاب بيتجر على تأليف كتابه How I Raised Myself from Failure to Success in Selling. وقد سبق ودعاه" ديل كارنيجى" إلى مرافقته فى جولة تعليم التحدث عبر أمريكا، وكانت الجولة لحساب الغرفة التجارية، أما الكتاب الثانى الذى ألفه بيتجر وحقق أيضًا أفضل المبيعات فهو: How I Multiplied My Income and Happiness in Selling. و توفى" بيتجر" فى عام ١٩٨١.

١٩٨١

مدير الدقيقة الواحدة

"كل من عمل معه شعر بالأمان. لم يشعر أحد بالخداع أو التهديد لأن كل فرد عرف جيدا ومنذ البداية ماذا يفعل ولماذا".

"وبينما كان جالسا إلى مكتبه غارقاً في التفكير، أدرك مدير الدقيقة الواحدة أنه رجل سعيد الحظ للغاية، فقد كان يمتلك موهبة تحقيق نتائج عظيمة في وقت قصير".

الخلاصة

وضوح الأهداف يوفر كما هائلا من الطاقة التي يمكن استغلالها في تحقيق نتائج عظيمة بجوانب أخرى.

كتب عن نفس الموضوع:

وارن بافيت (بقلم روجر لونستين): *بافيت* (صـ ٥٢)

إرنست شاكلتون (بقلم مارجوت موريل وستيفاني كاباريل): *أسلوب شاكلتون* (صـ ٢٥٦)

جاك ويلش: *جاك* (صـ ٢٩٢)

الفصل ٤

كينيث بلانتشارد وسبنسر جونسون

كان هناك شاب صغير يجوب أنحاء العالم بحثا عن نموذج المدير العظيم. حيث كان يريد العمل مع أحدهم، ليتعلم كيف يصبح مديرا عظيما. لكن معظم مواقع العمل التى قام بزيارتها كانت لا تقدم أى إلهام أو تحفيز. وفى رحلته التقى بمديرين صارمين جدا ينجزون أعمالهم لكن لا يحبهم فريق العمل، كما قابل مديرين لطفاء يحبهم طاقم العمل لكنهم لا ينجزون الحد الأدنى.

هل يوجد على وجه الأرض ذلك المدير الذى يجمع بين أفضل ما فى هذين النوعين من المدراء؟ لقد سمع الشاب عن مدير تنطبق عليه هذه المواصفات، ومن المدهش أنه كان يعيش فى مدينة قريبة. والغريب أن هذا المدير وافق بسرعة على مقابلته والتحدث معه حول كيفية إدارته لمن يعملون معه. ومن هنا بدأت رحلة تأليف الكتاب.

قد يغفر لك الناس أى شىء؛ ذلك لأنك كنت حذرا فى اختيار أسلوب لإدارة الأفراد يمكنك من أداء مهمتك فى دقيقة واحدة. لكن هل ستنجح هذه الطريقة حقا؟ إن مبيعات كتاب *The One Minute Manager* تشير للآتى:

- ❖ يحلم المدراء بقضاء أقل وقت ممكن فى تحفيز فريق العمل وحل مشاكله، وسوف يتشبثون بأى شىء يقدم حلا لهذا الأمر أو :
- ❖ لابد واقعيًّا من وجود شىء ما يتناول هذا الأسلوب من الإدارة.

الطريق إلى مدير الدقيقة الواحدة

هناك ثلاثة أسرار أو عناصر تؤدى إلى إدارة الدقيقة الواحدة:

- ❖ حدد أهدافا (بحيث لا تزيد على ستة أهداف) تتفق عليها أنت وفريق العمل، تأكد أن كل هدف مكتوب على ورقة منفصلة وهذا يعرف بعملية "تحديد هدف الدقيقة الواحدة"، ومنذ هذه اللحظة فصاعدا يعرف الفريق جيدا ما هو مطلوب ومتوقع منه، ونادرا ما سيذهب أحد أفراد الفريق للمدير ليحل له مشكلة ما حيث سيدرك أفراد الفريق أنه تم تعيينهم لحل هذه المشاكل.

- ❖ من حين لآخر يجب أن يقوم أعضاء الفريق بإعادة قراءة الأهداف كوسيلة لضمان أن الأداء يتوافق مع التوقعات. ويجب عليهم أيضا أن يقدموا إلى رئيسهم تقريرا مفصلا عن سير العمل وليس المقصود من هذه المسألة أن يشعروا بمراقبة مديرهم لهم، بل جعله يعرف "أنهم يعملون الصواب". ويسمح هذا "بدقيقة من الثناء" تجعلهم يحصلون على تقييم إيجابى وسريع للعمل الذى قاموا به.
- ❖ إن كان هناك فرد يتحلى بالمهارات التى تمكنه من إنجاز عمل ما بصورة جيدة لكنه أنجزه على نحو سيئ، فعلى المدير أن يوجه له "توبيخ الدقيقة الواحدة". هذا التوبيخ الحازم موجه إلى العمل أو السلوك وليس إلى الفرد ذاته، وسوف يعبر المدير عن دهشته لأن هذا العمل لا يتناسب مع أعضاء الفريق ذوى المستويات العالية. وبعد هذا التوبيخ على المدير أن يذكر للشخص المخطئ مدى تقديره له.

يركز الجزء الثانى من القصة على تقديم تفسير لنجاح أسلوب إدارة الدقيقة الواحدة.

ينجح نظام هدف الدقيقة الواحدة لأن "المحفز الأول للأفراد هو تقديم تغذية راجعة التعقيب على نتائج محددة". إننا نحب أن نعرف كيف نعمل، فإن كنا نبلى بلاء حسنا فسنشعر بقيمتنا حيث يضع مدير الدقيقة الواحدة لوحة على الحائط مكتوبًا عليها "خذ دقيقة واحدة ـ انظر إلى أهدافك ـ انظر إلى أدائك ـ انظر إن كان سلوكك يتوافق مع أهدافك". عبارة بسيطة لكنها مؤثرة.

إن ثناء الدقيقة الواحدة يمثل أهمية بالغة بالنسبة لعوامل التحفيز. من النادر أن تتعرف على شخص يؤدى عمله على أكمل وجه من اليوم الأول؛ بل يجب أن تبذل بعض الجهد فى تدريبه. "إذن إن الطريقة المثلى لتدريب شخص ما على القيام بمهمة جديدة تتمثل فى أن تراه يؤدى عملا جيدا إلى حد ما حتى يتمكن فى النهاية من أداء نفس العمل على أكمل وجه". لا يصلح نظام العقاب مع أفراد لا يتمتعون بخبرة كافية فى مجال عملهم، فالتشجيع فقط هو الذى يؤتى ثماره. والثناء يجعلهم يتحركون فى الاتجاه السليم. هكذا نرى أنه رغم أن الأمر يتطلب قدرا ضئيلا من الوقت، إلا أن المدح والثناء هما الوقود الذى يدير مؤسسة بالكامل.

إن توبيخ الدقيقة الواحدة يمثل أهمية لأنه النموذج العادل للتغذية الراجعة من أجل تحسين الأداء الضعيف. وبما أن الأهداف قد وضعت والتوقعات أصبحت واضحة، سيتمكن الفرد عادة من تمييز التوبيخ العادل عن غيره. وسيحترم المدير لأنه – أو لأنها – "نطق بالحقيقة المطلقة" . وبما أن التوبيخ كان سريعا ومنصبا على فعل محدد (وليس موجها للأفراد أنفسهم) تقل مشاعر الاستياء. وعندما تنتهى المواجهة تنتهى عادة بملاحظة جيدة وسرعان ما تُنسى أو يتم تجاهلها.

النجاح فى القيادة

إن بساطة أسلوب إدارة الدقيقة الواحدة تؤدى إلى شك البعض فى مدى فاعليته، وبرغم ذلك فهو أكثر من مجرد تطبيق لمبدأ الكفاءة فى العلاقات الشخصية داخل مكان العمل. فإن فلسفة "قضاء وقت قصير للغاية للحصول على نتائج كبيرة" تنبع من طبيعة البشر التى تهتم بأهمية المعلومات المتعلقة بكيفية إنجاز عمل ما.

إن المدير الذى تدور حوله الأحداث يقر بأن الإدارة لا يمكن أن تتم دائما فى دقيقة واحدة. فهذا العنوان مجرد رمز لفكرة أن إدارة الأفراد قد تكون أقل تعقيدا مما نظن. فما من حاجة للاجتماعات التى لا تنتهى لدراسة الموضوعات والمشاكل. أحيانا يكون من الأفضل استثمار بعض الوقت فى وضع الأهداف، لكن بعد ذلك يمكن تقليل الاتصال بين الرئيس ومساعديه.

ضع فى اعتبارك بعض النماذج الناجحة التى تتبع هذا الأسلوب فى إدارة الأفراد. إن المستثمر "وارن بافيت" (انظر ص ٥٢) يوظف المديرين ذوى الأهداف القليلة شديدة الوضوح؛ فلا يحتاج للقائهم والاجتماع بهم إلا فيما ندر. فهم يمضون فى عملهم وأداء وظائفهم ويرسلون إليه التقارير على فترات، أما السير "إرنست شاكلتون" (انظر ص ٢٥٦) فكان يحظى باحترام أعضاء الطاقم المعاون له لأنهم كانوا يعرفون تماما ما هو متوقع منهم، وإذا ما قام بتوبيخهم على أى شىء فدائما ما يكون هناك سبب واضح ومنطقى لقيامه بذلك. ومن النماذج العصرية لدينا مدير شركة جنرال إليكتريك "جاك ويلش" (انظر ص ٢٩٢) الذى وصف أسلوب إدارته بأنه عبارة عن عملية تتألف من "الثواب والعقاب" وكلاهما كان يقدم بشكل يتناسب مع الأهداف التى وضعت ملامحها ورسمت خرائطها مسبقا. ولم يتسبب ذلك فى خلق مناخ يسوده الخوف ـ فإذا لم يبذل الأفراد قصارى جهدهم فلا يلومون إلا أنفسهم.

ملحوظة أخرى: إن الأفكار التى تضمنها كتاب *The One Minute Manager* ليست مقصورة فقط على بيئة العمل، بل يمكن تطبيقها فى كثير من نواحى العلاقات الشخصية. على سبيل المثال يجب أن يكون الاتصاف" بالصرامة والعطف فى الوقت ذاته" هدف كل أبوين.

تعليقات أخيرة

بعد مرور عقود على المجلدات الثقيلة التى تتحدث عن علم الإدارة والسلوك المؤسسى أتى كتاب *مدير الدقيقة الواحدة* ليساعد المديرين على تنفس الصعداء. قد يبدو الكتاب شديد البساطة، لكنه يستند بقوة إلى آخر الاكتشافات التى تم التوصل إليها فى مدارس علم السلوك. وقد تمثلت عبقرية "بلانتشارد" و"جونسون" فى صياغة هذه المعلومات فى شكل قصة.

اليوم ومع ظهور البنية المؤسسية الأقل تعقيدا والتركيز على العمل فى فرق، قد يزعم البعض أن الكتاب ليس مناسبا. حيث يبدو أنه يعبر عن بيئة عمل قديمة قائمة على نظام التسلسل الهرمى والتفرقة بين الجنسين، "الرئيس ومرؤوسيه". وما هو أكثر من ذلك أننا فى أيامنا هذه يمكن أن نستمتع بالتفريق بين المديرين والقادة، فالقادة يلهمون والمدراء يديرون فقط.

ومع ذلك فإن القادة الحقيقيين سيجدون أنه من الصعب إنجاز أى شىء دون أن يكون لديهم بعض من المهارات الأساسية لإدارة الأفراد. فهم يسعون لخلق بيئة عمل مريحة توفر للأفراد كل الوقت الذى يحتاجون إليه للسعى وراء تحقيق الأهداف المهمة. هذا الشعور بالاسترخاء أثناء تحقيق الأهداف ينبع من معرفة كل فرد لدوره جيدا، حيث تكون الأهداف واضحة ومحددة.

كينيث بلانتشارد & سبنسر جونسون

حصل " بلانتشارد" على ليسانس العلوم السياسية والفلسفة من جامعة كورنيل، كما حصل على ماجستير علم الاجتماع من جامعة كولجيت، ثم حصل على الدكتوراه فى إدارة الأعمال. وهو مؤلف الكتاب الأكاديمى ذائع الصيت Management of Organizational Behavior: Utilizing Human Resources . *وهو حاليا بروفيسور القيادة والسلوك المؤسسى فى جامعة ماساتشوستس فى أمهيرست. كما أنه يدير شركة التدريب والتطوير الخاصة به.*

سيرة حياة جونسون موجودة بصفحة ١٧٥ .

تم طبع أكثر من ٧٥٠ ألف نسخة من كتاب مدير الدقيقة الواحدة، وقد أدى نجاحه إلى ظهور مجموعة أخرى من الكتب من بينها: Leadership and The One Minute Manager و The One Minute Salesperson و Putting the One Minute Manager to Work

١٩٢١
أمركة إدوارد بوك

" فى النهاية أدرك " بوك" أن الطريق المؤدى إلى النجاح مفتوح على مصراعيه، ولا يوجد به سوى قدر ضئيل من المنافسة إضافة إلى عدم وجود أى تزاحم. فى الواقع، إن السفر بهذا الطريق كان يجعله يشعر بشىء من العزلة؛ فرفاق طريقه كانوا يمثلون صحبة ممتازة إلا أنهم كانوا قلة! واكتشاف أمر كهذا أدهشه للغاية، لكنه فى الوقت ذاته كان محفزا عظيما بالنسبة له، فذهابه لمكان لم يستطع الآخرون بلوغه، أو لم يرغبوا فى الذهاب إليه، أو على الأقل لم يتواجدوا به، منحه شعورا طيبا وكأنه خاض مغامرة رائعة " .

الخلاصة

اعمل من أجل نجاحك، لكن تأكد أولاً أن إنجازاتك قد أسهمت فى رفعة مجتمعك.

كتب عن نفس الموضوع:

هوراشيو ألجر: *" دك" الأشعث* (صـ ١٦)

أندرو كارنيجى: *السيرة الذاتية لأندرو كارنيجى* (صـ ٦٠)

أوريسون سويت ماردن: *الدفع نحو المقدمة* (صـ ٢٠٨)

ديفيد جيه. شوارتز: *سحر التفكير على نطاق واسع* (صـ ٢٤٤)

الفصل ٥

إدوارد بوك

عندما وصلت عائلة "إدوارد بوك" إلى نيويورك عام ١٨٧٠ كان قد بلغ السادسة من عمره، وكأسرة كانوا يمتلكون ثروة لا بأس بها فى هولندا لكنهم خسروا أموالهم فى بعض المشاريع الاستثمارية الفاشلة، ففكروا فى البحث عن بداية جديدة، وقصتهم شبيهة بقصص ملايين الناس الوافدين إلى أمريكا فى ذاك الوقت، وحقيقة أن أحد الابنين تبوأ مكانة عالية لا تمثل أهمية قصوى، أما ما هو غير عادى فهو أن الشاب "بوك" رغم الدفع به إلى إحدى المدارس وهو لا يعرف كلمة فى الإنجليزية، أصبح أحد زعماء الرأى فى عصره وأستاذا فى علم اللغة.

لقد فاز كتاب *The Americanization of Edward Bok: The Autobiography of a Dutch Boy Fifty Years After* بجائزة بوليتزر عن السير الذاتية، لم يتبع الكتاب أسلوب السرد المعتاد الذى يصف كيفية تحقيق الشخص للنجاح، لكنه يعكس تجربة المهاجر، وإلى أى مدى يمكن للبلدة الجديدة أن تعيد تشكيل الشخص. إنه أحد كلاسيكيات النجاح؛ لأن الكاتب - مستخدما ضمير الغائب - يحاول أن يحدد بموضوعية العوامل التى ساعدته على إدراك النجاح. ومثلما حدث مع مهاجرين كثيرين غيره، اكتشف أن الحاجة هى أعظم دافع، إن كنت قرأت ما يكفى عن حياة عظماء رجال الصناعة، فربما تجد فى وصف "بوك" عن كيفية ارتقائه عالم الكلمة ترويحا للنفس.

ترك بصمة

لم يتأقلم السيد والسيدة بوك ببساطة مع بلدهم الجديد، ونظرا لأنها فيما مضى كان لديها خدم لم تستطع والدة "بوك" التكيف مع عبء إدارة شئون المنزل بميزانية محدودة، هذا بالإضافة إلى أن والده قضى فترة طويلة دون أن يتمكن من العثور على عمل مناسب، وبسبب رغبة "بوك" فى الحصول على المال من أجل العائلة، ظهرت أولى علامات حماسه للمشروعات الخاصة حيث قام ببيع الماء وعصير الليمون لراكبى الترام فى بروكلين، وبعد ذلك عمل فى تنظيف نوافذ المخابز ومحاسبة الزبائن فى مقابل خمسين سنتا فى الأسبوع!

وبدأ "بوك" مهنة الصحافة بالذهاب إلى الحفلات وكتابة تقارير عنها لبيعها للصحف، وعندما بلغ الثالثة عشرة من عمره ترك مدرسته ليعمل ساعيا فى شركة ويسترن يونيون تيليجراف، حيث عمل والده مترجما فى ذات الشركة، ولقلقه الشديد إزاء ضعف مستواه التعليمى ورغبته الملحة فى مجاراة غيره من الرجال الناجحين فى زمنه اقتصد "بوك" بعض المال لشراء موسوعة تتناول

السير الذاتية للشخصيات البارزة، أصبحت عملية الشراء هذه أساس حملة كتابة خطابات للحصول على توقيعات المشاهير. ومما يثير الدهشة، أنه تلقى رسائل من العديد من أقوى صناع القرارات السياسية فى زمنه بمن فيهم الرئيس "جارفيلد" و"هايز" والجنرالات "يوليسيس جرانت"و"ويليام شيرمان"، واشتهرت هذه الخطابات بالصحف وبالتالى التقى "بوك" ببعض كُتاب الخطابات الذين راسلوه ومن بينهم "هايز" و"جرانت" والسيدة "إبراهام لينكولن". بعد ذلك وسع دائرة عملية جمع التوقيعات لتشمل أدباء أمريكا. وخلال زمن قصير التقى بـ "أوليفر وندل هولمز" و"هنرى لونجفيلو" وعقد صداقات معهما.

هذه الثروة من المعلومات المتعلقة بالسير الذاتية خرجت للنور عندما لاحظ "بوك" أن كل البطاقات التى تحمل صور المشاهير والتى كانت توضع مع علب السجائر كانت خالية من أى كتابة من الناحية الخلفية، فاتصل بأحد صُناع السجائر وعرض عليه أن يزوده بمعلومات عن كل شخصية توضع فى ظهر كل بطاقة، فوافق الصانع. واختار "بوك" بعض الصحفيين لمساعدته فى كتابة أكثر من مائة نبذة عن حياة المشاهير. وهذا العمل الصغير ساعده على تطوير مهارات التحرير لديه، وهذا هو المهم.

نحو النجاح

عندما بلغ "بوك" الثامنة عشرة مات أبوه، ومن أجل الحصول على مزيد من المال لمساعدة أمه بدأ فى تقديم عروض للمسرح وأخذ يروج لتلك العروض بنفسه. وحانت فرصته الأولى فى التحرير مع صدور *مجلة بروكلين* التى حققت نجاحا مميزا.

كان لا يزال يعمل نهارًا فى شركة ويسترن يونيون التى تولى إدارتها الخبير المالى الشهير "جاى جولد". وقد تعلم بوك الاختزال فى الكتابة كجزء من سياسته فى تعليم وتثقيف نفسه وبدأ يدون رسائل "جولد"، كما بدأ أيضا العمل فى سوق الأسهم المالية مقتديا بـ "جولد"، وعلى الرغم من أدائه الجيد فى هذا المجال إلا أن ذلك لم يكن ما يحلم به، ومن ثم ضرب بنصيحة الرجل العظيم عرض الحائط، وترك هذا المجال لمتابعة حلمه بالعمل فى مجال النشر مع الناشر "هنرى هولت".

كذلك فكر "بوك" أن يستغل وقت فراغه فى إنشاء مؤسسة صحفية تبيع أعمدة أسبوعية إلى الصحف عبر البلاد. كان أول كاتب أعمدة هو رجل الدين المبجل الكاتب "هنرى وارد بيتشر" الذى أصبح ناصحا عظيما وصديقا مقربا له. بعد ذلك قام "بوك" بتوسيع مجال عمله بإنشاء "صفحة المرأة" وبيعها للعديد من الصحف من خلال وكالة متخصصة. ثم كتب عمود أسبوعيا كان يحمل عنوان "رسالة أدبية أسبوعية من نيويورك". وباعه إلى ثلاثين صحيفة.

وبالنسبة لعمله الأساسى بدأ "بوك" العمل لدى دار نشر سكريبنرز سنز، وبيع الإعلانات لمجلة سكريبنر ثم التقى بمثيليه "روبرت لويز ستيفنسون" و"أندرو كارنيجى".

مهما كلف الأمر

فى أحد الفصول المعنونة "فرص النجاح"، تناول "بوك" تلك الفكرة التقليدية التى تنص على أن عالم الأعمال التجارية يمثل غابة عنيفة حيث يتزاحم كل فرد للحصول على ميزة أو محاباة. ولدهشته اكتشف أن الأفضلية هى أساس الانطلاق للأمام، وبالرغم من المنافسة، فإن العمل الشاق والإصرار هما ما جعلاه يفوز فى النهاية .

لم يكف معظم الشباب الذين عمل معهم عن الشكوى من ضعف المقابل المادى الذى كانوا يحصلون عليه مقابل العمل الذى يؤدونه. كان ما يدهشه أنه بمجرد أن تحين الساعة الخامسة، يتزاحم الموظفون عند المصعد للخروج، فى حين كانت فلسفته تتلخص فى أنه إذا كلف بمهمة ما لابد أن ينجزها فى نفس اليوم حتى إن اضطر للسهر فى العمل.

فى المجتمع الذى تحكمه الجدارة، ذهل بسبب ندرتها:

"لقد نظر إلى القمة وبدلاً من رؤيتها مزدحمة بالأفراد، اندهش بسبب قلة عدد من وصل إليها، رغم أنها تتوسل طلبا للمزيد ممن يمكنهم التسلق إليها" .

ولأنه آمن بفلسفة "أن مكانة الفرد بهذا العالم تتوقف على ما حققه من إنجازات" فقد أنجز "بوك" عند بلوغه الخامسة والعشرين من عمره أكثر مما ينجزه الكثيرون على مدار حياتهم المهنية بأكملها.

وظيفة العمر

فى عام ١٨٨٩، وضد رغبة زملائه فى سكريبنرز ورغبة أمه أيضا، قبل "بوك" العمل رئيسا لتحرير مجلة ليديز هوم جورنال، وهى توزع حوالى ٤٤٠ ألف نسخة. لقد قبل الوظيفة ليس لأنه خبير بشئون المرأة، وإنما لاعتقاده أن هذا يعتبر مجالا واعدا وسيحقق نجاحا كبيرا.

أراد "بوك" أن يضفى على المجلة طابعا راقيا وغير رسمى، هذا بالإضافة إلى المقالات ذات الجودة العالية. ونظرا لتقديم أبواب جديدة ومشوقة بالمجلة، انهالت مئات الألوف من الرسائل عليها، وكانوا يردون على الكثير منها، إن لم يتم نشرها، ذلك لأن "بوك" لم يكن ينظر إلى المجلة على أنها مجرد مجلة بل "صرح يضم الكثير من المعلومات". هذا الاهتمام بالقارئ زاد من ولاء المشتركين بالمجلة ولم تمض فترة طويلة حتى تضاعف توزيع المجلة. وبعد أن أثبتت الأبواب الجديدة كفاءتها، حاول "بوك" أن يطور من مستوى المجلة بإضافة حلقات من الروايات التى كتبها كبار روائيى العصر مثل "روديارد كيبلنج". وكذلك الأعمال غير الروائية التى كتبتها مثيلات "جين آدمز" و"هيلين كيلر". وفى سبق ليس له مثيل فى مجلات المرأة، ضمن "بوك" كتابات عدد من رؤساء الولايات المتحدة الأمريكية حيث بدأ بالرئيس "بنجامين هاريسون" وبعده "ثيودور روزفلت"، صديق "بوك".

لماذا حققت المجلة هذا المستوى من النجاح؟ السبب فى ذلك كما يرى" بوك" أنه بالإضافة إلى إرضاء الذوق العام عن طريق تقديم أقسام الموضة وغيرها، كان يهدف إلى "توسيع مجالاتها ورفع مستواها تدريجيا". فهو لم يكتف بأن "يقدم للقراء ما يريدون" ـ وصفات النجاح المعتادة التقليدية. بل كان يريد الارتقاء بهم لمستوى أعلى:

" عادة ما يرغب الأمريكيون فى الحصول على ما هو أفضل مما يطلبون، والشخص الناجح هو الذى يحاول عند تلبيته لرغباتهم أن يتبع هذه القاعدة الذهبية" .

على المدى البعيد ساعدته هذه القاعدة على إرضاء القراء والفوز بولائهم للمجلة.

بعد ذلك بدأ "بوك" استخدام المجلة ليس فقط لرفع مستوى القراء وتطوير عقولهم، وإنما لتحسين البيئة التى يعيشون فيها، ذلك لأنه قد انزعج من تدنى مستوى بناء منازل عامة الناس الذين لا يقدرون على استشارة مهندسى مبان. فاتفق مع أحد مهندسى المبانى على عمل نماذج ورسومات لمبان جاهزة لكى تتم طباعتها فى المجلة بحيث يستطيع البناءون تطبيقها بسهولة، وكان هذا إنجازا رائعا أدى إلى نجاح مبهر حيث صرح مهندس المبانى ذائع الصيت "ستانفورد وايت" بأن رئيس التحرير "بوك" "قد ترك بصمة واضحة فى مجال هندسة بناء البيوت فى أمريكا، وارتقى به لدرجة لم يصل لها أى شخص آخر فى جيله"، ثم أنجز "بوك" ما هو أفضل من ذلك حيث طبع فى المجلة صورا ملونة للتجهيزات الداخلية والديكورات بهدف حث وإلهام مهندسى الديكورات، كما نشر رسومات ملونة للوحات رسمها كبار فنانى عصره وقد وضعت تلك الرسومات فيما بعد بالمنازل. وبالطبع فى هذا الوقت ارتفع معدل توزيع المجلة إلى مليون نسخة للعدد الواحد! إنه رقم يشكل علامة فارقة بالنسبة لتوزيع مجلة!

ولقد عمل "بوك" بعد ذلك على استخدام المجلة فى زيادة الوعى العام بانتشار ظواهر معينة مثل لوحات الإعلانات، والأعمال الوحشية التى ترتكب ضد الطيور وجفاف شلالات نياجرا. وقد رفض هو ومالك المجلة "سايروس كورتيس" قبول إعلانات من أصحاب شركات تصنيع الأدوية التى تصرف بدون إذن الطبيب لعدم توافر الأدلة التى تؤكد نزاهة عملهم. وقد ساعد موقفهما هذا على صدور قانون الغذاء والدواء فى أمريكا. وبعد زيادة اهتمام المجلة بقضية التربية الجنسية للوقاية من الأمراض التناسلية، قام حوالى ٧٥ ألف قارئ بإلغاء اشتراكاتهم، لكن "بوك" و "كورتيس" تمسكا بموقفهما نظرا لقناعتهما بأنهما على صواب.

وبعد بذل قصارى جهده لمساندة المجهود الحربى الأمريكى، اعتزل "بوك" عمله كرئيس تحرير المجلة بعد عمل شاق استمر ثلاثين سنة. عندما ترك العمل كانت المجلة توزع مليونى نسخة من العدد الواحد. فهذه المجلة تعد "أعظم مجلة محترمة ولها قيمتها فى العالم" لقد أصبحت بمثابة مؤسسة قومية.

بعد اعتزاله ألف "بوك" المزيد من الكتب وأصبح مهتما بالعمل الخيرى ومن بين مساهماته الخيرية: إشرافه على جائزة "السلام الأمريكية" التى تبلغ قيمتها مائة ألف دولار، وجائزة هارفارد أدفيرتايزينج، ووكالة فلادلفيا كوميشين، وتقديمه منحة لدراسة الأدب بجامعة برينستون. ومازالت مجلة ليديز هوم جورنال تباع حتى يومنا هذا.

تعليقات أخيرة

جاء مهاجر هولندى لم يتلق سوى قدر ضئيل من التعليم ليؤثر فى جيل بأكمله من خلال مجلة للمرأة. هكذا قدم لنا "بوك" قصة كلاسيكية عن النجاح الذى أحرزه أحد المهاجرين. ومن أكثر الشخصيات المعاصرة التى حققت نجاحا شبيها بنجاح "بوك" هى "أوبرا وينفرى" ففى الوقت الذى بدأت فيه البرامج التلفزيونية تجذب انتباه عدد كبير من المشاهدين بما فى ذلك من ينتمون للطبقة الدنيا، قررت أن تروج للكتب والقراءة، فهى مثلها مثل "بوك" لم تحرص على أن تقدم للناس ما يحبونه ويطلبونه فقط، وإنما قدمت لهم شيئا ذا قيمة أكبر. فأمثال "أوبرا" و "بوك" لا يشغلون بالهم بمسألة بيع المنتجات فحسب، ومن ثم يفوزون بحب واحترام الجميع.

إن تقاعد بوك المبكر (حيث كان عمره ٥٦ عاما فقط) أثار دهشة الجميع، إلا أنه كان عاقدا العزم على ألا يستمر فى العمل إلى أن يصل لمرحلة الشيخوخة. لقد شعر بأن هذا هو السلوك المعتاد للأمريكيين، لكنه اعترف بأنه ظل "أوروبيًّا" فيما يتعلق بهذا الصدد؛ حيث إنه يضع القدرة على الاستمتاع بالحياة فى المرتبة الأولى. وبرغم أنه اعتبر أن أعظم ما فى تلك البلدة التى هاجر إليها هو مثاليتها، فإنه رأى أن نقطة ضعفها تتمثل فى تفضيلها الكم على الكيف. وبرغم أن جزءا منه ظل مركزا على تحقيق النجاح من خلال التركيز على الكم، إلا أن المعرفة والفنون هما ما ألهمه.

لقد أهدته جدته نصيحة بسيطة: "اجعل من العالم مكانا أفضل وأكثر جمالاً لأنك تعيش فيه". ومع تركيزه على زيادة مخزون الشعب الأمريكى من المعرفة والثقافة يكون "إدوارد بوك" قد حقق معايير جدته للنجاح.

١٩٤٨
سحر اليقين

" اكتشفت بالتدريج أن ثمة خيطا ذهبيا يتخلل كل التعاليم ويؤدى إلى نجاح كل من يقبلونها ويعملون بها . ويمكن إطلاق اسم " اليقين" على هذا الخيط الذهبى، فاليقين هو ذلك العنصر أو العامل الذى يتسبب فى علاج بعض الأفراد من خلال المعالجة النفسية، كما أنه يساعد آخرين على تسلق سلم النجاح، ويمكّن هؤلاء الذين يقبلونه من تحقيق نتائج مدهشة " .

" بلا شك نحن لا نصل سوى للمكانة التى نتخيل أنه بإمكاننا الوصول إليها" .

الخلاصة

كل عمل عظيم يبدأ بفكرة ويتحول إلى حقيقة نتيجة لسحر اليقين.

كتب عن نفس الموضوع:

جيمس آلان: *As a Man Thinketh* بكتاب *(أهم ٥٠ كتابًا فى مساعدة الذات)*

جوزيف ميرفى: *قوة عقلك الباطن* بكتاب *(أهم ٥٠ كتابًا فى مساعدة الذات)*

فلورنس سكوفيل شين: *الباب السرى للنجاح* (صـ ٢٥٠)

ديفيد جيه. شوارتز: *سحر التفكير على نطاق واسع* (صـ ٢٤٤)

والاس دى. واتلز: *علم الثراء* (صـ ٢٨٦)

الفصل ٦

كلود إم. بريستول

"كلود بريستول" هو صحفى شديد المراس وعنيد قضى سنوات عديدة من عمره فى العمل بمجال الصحافة، وقد ضمت هذه السنوات فترات قصيرة عمل بها مراسلا بإحدى الصحف المحلية الكبيرة حيث كان يعد تقارير خاصة بما يدور بمكاتب الشرطة ودور العبادة. وقد مكنته هذه الوظيفة من الالتقاء بعدد كبير من الأفراد من مختلف الملل والطوائف، وفيما بعد استغرق فى قراءة مئات الكتب عن علم النفس والدين والعلوم والميتافيزيقا والسحر القديم. وبالتدريج بدأ "بريستول" يرى "الخيط الذهبى" السارى بين كل الأديان والتعاليم: إنه اليقين الذى ينطوى على قوة مدهشة.

ونظرا لأنه قضى سنوات عديدة يتأمل ويفكر فى مدى قوة اليقين، افترض أن هناك آخرين يعرفون شيئًا عنه، لكنه كان مخطئًا؛ حيث اكتشف أن معظم الناس يشقون طريقهم فى الحياة دون إدراك مدى تأثير اليقين على عملية بلوغهم لأهدافهم، فهم يتركون رغباتهم مبهمة ومن ثم يحصلون على نتائج مبهمة.

عندما التحق "بريستول" بالجيش فى الحرب العالمية الأولى مرت عليه فترة لم يكن يتقاضى فيها أى أجر، ولم يكن بمقدوره حتى شراء علبة سجائر، لذا قرر أنه بمجرد أن يعود إلى الحياة المدنية سيعمل على جمع كثير من المال، كان ذلك قرارا حاسما وليس مجرد أمنية. ولم ينقض يوم واحد على عودته إلى موطنه حتى اتصل به أحد أصحاب البنوك كان قد قرأ قصة عنه فى صحيفة يومية محلية وعرض عليه وظيفة، وعلى الرغم من أنه بدأ براتب بسيط لكنه وضع أمامه وبإصرار "صورة ذهنية عن الثروة"، وعندما كانت تسنح الفرصة أو حتى وهو يتحدث فى الهاتف، كان يرسم علامة الدولار على القصاصات الورقية الموجودة على مكتبه. وثقته هذه بسحر اليقين، أكثر من أى شىء آخر، هى التى مهدت أمامه الطريق كى يحقق نجاحا كبيرا فى مجال الاستثمار البنكى والأعمال التجارية.

تعلم "بريستول" صدق عبارة الفيلسوف "ويليام جيمس": "يقينك بالقدرة على القيام بأمر ما هو السبيل لتحقيق هذا الأمر النجاح"، وكما أن الأفكار المخيفة تدفعك نحو عيش ذلك الموقف الذى لم تتوقف عن التفكير فيه (بالضبط كما ورد بأحد الكتب الدينية "ما كنت أخشاه تحقق") ، فإن التفكير المتفائل وتوقع ما هو أفضل يساعدان على خلق ظروف أفضل.

اليقين و القدر

أهدَى إلى "نابوليون بونابرت" عندما كان صبيا صغيرا نجمة من الياقوت وقيل له إنها قد تجلب له الحظ وتجعله إمبراطور فرنسا. اعتبر "نابليون" هذه المقولة حقيقة مسلما بها وأيقن أن ارتفاع شأنه أمر محتم.

يحكى "بريستول" قصة "أوبال وايتلى"، وهى ابنة حطاب كان يعيش بولاية أوريجون، التى اقتنعت تماما بأنها ابنة "هنرى" حاكم مدينة أورلينز، وفرد من أفراد الأسرة الحاكمة . وقد عُثر على مذكرات يومية لها تصف فيها أسرتها الملكية، ذلك على الرغم من أن الجميع يظن أن هذه مجرد خدعة، ورغم كل ما سبق فعندما بلغت "أوبال" العشرينات من عمرها تمت رؤيتها فى الهند، وكانت تركب عربة فاخرة يمتلكها أمير مدينة أودايبور، وفيما بعد عرف أنها كانت تعيش ضمن أهل القصر الملكى. وقد كتب أحد رجال صحيفة أريجون وكان يعرف "أوبال" فى طفولتها: "لقد خدمتها الظروف وساعدتها بشكل غريب ومدهش على تحقيق مخططاتها ".

وهذا يعيدنا لنقطة سحر اليقين والاعتقاد فى الرسائل العظيمة؛ بمعنى أنك تستطيع الفوز بأى شىء، كما بوسعك أن تصل لأى مكانة تريدها، هذا إن كنت قادرا على تطوير "معرفتك" بماهية الشىء الذى تريده بحيث لا تحتاج أبدا لطرح أسئلة بشأنه، ويقول "بريستول" عن "نابليون" و"الإسكندر الأكبر" إنهما "أصبحا من الشخصيات العظيمة لأنهما وصلا لدرجة من اليقين غير عادية بالمرة" إن إيمانك بنفسك وبمكانتك فى هذا العالم هو العامل الرئيسى فى تحديد مدى ما ستحرزه من نجاح.

العقل الباطن هو الخادم الأمين

يقول "بريستول" إنك إن استطعت فهم العلاقة بين العقل الواعى والعقل الباطن فستصل إلى جوهر قوة اليقين. يعمل العقل الباطن باستمرار ليعبر عن أعمق معتقداتنا ورغباتنا. إنه الخادم الأمين الذى يحدد ويرشد ويلهم، لكن لتستفيد منه أقصى استفادة يتحتم عليك احترامه والإيمان بما يمكن أن يقوم به. وذلك لأن العاقل الباطن يعمل من خلال التخيل، ومن ثم فمن الضرورى أن نمده بصور ذهنية لما نرغب. بعد ذلك يمكنه أن يعمل وفقا للصور الموضوعة أمامه، بأن يقدم لنا تصورا لما ينبغى عمله وإلى أين يجب أن نذهب وبمن نلتقى.

بطريقة ما يرتبط العقل الباطن بكل أجزاء عقلنا الأخرى، ومن خلال قانون الجذب يمكنه جذب الناس والأحداث إلينا، وهذا يساعد فى جعل أحلامنا حقيقة. وبرغم ذلك، فإنه سيكتشف طرقا ليجعل الصورة حقيقية إذا كانت هذه الصورة واضحة ومقنعة، ومن هنا تجىء أهمية الصور الذهنية التى نمده بها. إن قوة اليقين لا تعمل لصالحنا حتى يصبح اليقين، بالمعنى الحرفى للكلام، جزءا منا أى حتى يسكن العقل الباطن .

نقل الأفكار والمعتقدات

لاحظ "بريستول" أن كل علماء الكهرباء العظماء مثل "إديسون" و"ستينميتز" و"تيسلا" و"ماركونى" كانوا شغوفين جدًا بمسألة توارد الخواطر. لم يكن عبثا بالنسبة لهم أن الأفكار يمكن أن تنتقل عبر الهواء، وأن الأفكار وحدها تؤثر على الأحداث، هذا إذا كانت قوية وواضحة مثل إشارات الراديو.

استمد "بريستول" بعض أفكاره من مبادئ حركة الفكر الجديد ليفترض أن هناك فائدة وراء أى شىء حى فى الكون، وأننا جميعا متصلون ببعضنا عن طريق ما يسمى العقل الكونى، وكانت لدى العالم "يونج" الذى استخدم مصطلح العقل الباطن الجماعى أفكار مشابهة. إن قوة اليقين لديك تلعب دور جهاز الإرسال الذى يبعث بإشارات للكون، وتلك الإشارات تنفذ إلى عقول أناس آخرين وربما الجماد أيضا. وكلما كان الإرسال قويا، زادت احتمالية استقبال العالم كله له وعمله به (الإرسال). قال رجل الفضاء سير "آرثر إدينجتون" إنه ليس من المستحيل إخضاع القوانين الطبيعية بالعالم للتفكير الإنسانى، وإن ميكانيكا الكم الحديثة لا تستبعد هذا الاحتمال.

وتفسير "بريستول" لذلك أن الإنسان ذا اليقين القوى سيبقى على تردد محدد، وسيبحث هذا التردد عن مثيله، هكذا يصل الإنسان إلى تلك النهاية المثيرة للدهشة والمتمثلة فى أننا لا نحقق الأهداف التى نرغب فيها بشدة عن طريق الفعل فقط، ولكن من خلال مدى قوة إيماننا فى قدرتنا على بلوغ تلك الأهداف.

قوة الإيحاء

يعلق "بريستول" قائلا: إنه لا السحر أو التعاويذ أو جالبات الحظ تستطيع وحدها جلب الحظ السعيد، بل الإيمان بفاعليتها هو الذى يؤدى لذلك. لماذا يردد الناس الأناشيد أو يكررون القرع على الطبول أو يرددون الأدعية؟ التكرار وسيلة أخرى لزرع الصور الذهنية فى عقولنا، إنه "السحر" الذى يمكننا من تحويل الرغبة إلى توقع بأداء شعائرها، وبتخيلها تتحول الفكرة من مجرد رغبة إلى حقيقة وشيكة الحدوث. فنحن نقدر كل ما هو موجود أو على وشك الوجود، ويقول "بريستول": إن القوة الجبارة لتكرار الأفكار تقهر أولاً المنطق باللعب على مشاعرنا، ثم تنفذ بعد ذلك إلى العقل الباطن، وإن هى إلا مسألة وقت حتى تُفعَّل الأفكار. وهذا بالطبع المبدأ الكامن وراء الإعلانات والدعاية الناجحة.

يوجه "بريستول" تحذيرا عن سوء استعمال التكنولوجيا العقلية المتعلقة باليقين القوى وعملية الإيحاء: إنها قوة يجب استخدامها بشكل مفيد وبناء، وليس لمجرد تحقيق السيطرة والسيادة. وقد أهدى كتابه إلى "المفكرين المستقلين فى كل العصور" الذين يرغبون فى استخدام اليقين من أجل تحقيق الأهداف الإبداعية المؤكدة. فهو على سبيل المثال يتحدث كثيرا عن التأثير الفعال لليقين فى عمليات الشفاء من الأمراض الجسدية.

تعليقات أخيرة

قال "ماكسويل مالتز" مؤلف كتاب *Psycho_Cybernetics* انظر كتاب *(أهم ٥٠ كتابًا فى مساعدة الذات)* : "إن قانون العقل هو قانون اليقين". ولعله كان يعنى أن اليقين، أكثر من أى شىء آخر، هو ما يجعلنا نعمل على نحو مميز حتى ندرك النجاح. إنه العامل الأساسى الذى يشكل ماهيتنا.

فكر فى بعض الحركات الفكرية التى ظهرت على مر التاريخ، فهذه الأنظمة الفكرية أصبحت بمثابة معتقدات قوية شكلت عالمنا. فهل أفكارك إزاء نفسك قوية بالقدر الكافى الذى قد يدفعك لتغيير عالمك؟

سحر اليقين هو كتاب يعتمد على مبدأ التكرار، ومصادره قديمة، ولا يشتمل على الكثير من النصائح التى تمكن القارئ من تطبيق الأفكار الواردة به، وقد تجد نفسك تقول: "ادخل فى الموضوع". وقد ينصرف عنه بعض القراء نظرا لطبيعته غير العلمية، حيث إنه لا يشتمل سوى على القليل من المصادر، وبرغم كل ذلك فإن أغرب شىء بشأنه أنه يكشف عن المزيد والمزيد عند قراءته ثانى وثالث ورابع مرة. لقد أدرك "بريستول" فى النهاية أن الكتب القديمة التى لا يفهمها سوى فئة معينة غالبا ما تكون مبهمة عن عمد كى تحجب أسرارها عن هؤلاء الذين لا ينتمون لتلك الفئة أو هؤلاء الذين قد يسيئون لتلك الكتابات. قد لا تحب قراءة هذا الكتاب، لكن مجرد الاحتفاظ به قد يخدمك جيدا ليجعلك تتذكر قوة اليقين.

وقد يكون من الصعب هضم بعض "المادة العقلية" كما يسميها المؤلف والذى هو ذاته كان متشككا فى هذا الأمر، لكن سرعان ما نتأكد جميعًا أننا نستحضر سحر اليقين عندما نكون فى أمس الحاجة لتحقيق شىء ما. ويقال إن حياة عازف البيانو الشهير "ليبراس" تبدلت تماما بعد قراءته هذا الكتاب، وفى فصل عن "النساء وعلم اليقين"، يستعين "بريستول" ببعض الأسماء مثل "مارى كورى" و"مارى بيكر إيدى" و"فلورانس نايتينجال" و"هارييت بيتشر ستوى" (مؤلفة كتاب *Uncle Tom's Cabin*) والممثلة "أنجيلا لانسبيرى"، كأمثلة للنساء اللائى استعن بقوة اليقين لتحقيق وإنجاز أشياء عظيمة.. و فى حوار معها قالت "لانسبيرى" لمحاورها: "عندما تتعلم كيف تقترب من قوى عقلك الباطن فلن تكون هناك حدود معينة لما يمكنك إنجازه". صحيح أن القوى العقلية لأولئك النسوة كانت هائلة، إلا أننا بمقدورنا تطبيق نفس درجة اليقين التى كن يتحلين بها فى حياتنا.

كلود إم. بريستول

وُلِد فى عام ١٨٩١ وقد خدم فى الحرب العالمية الأولى فى فرنسا وألمانيا، والتحق بالعمل فى صحيفة الجيش ستارز آند سترايبز حتى عام ١٩١٩.

يقول " بريستول" إن سحر اليقين كُتِب من أجل الرجال والنساء الذين خدموا من قبل فى الجيش، والذين تحتم عليهم التأقلم مع الحياة المدنية ومحاولة تحقيق النجاح، وقد نُشر الكتاب عندما كان" بريستول" فى الخمسينيات من عمره فى أعقاب نجاح كتيب بعنوان TNT:It Rocks the Earth.

كان" بريستول" خطيبًا معروفًا للجمعيات ومؤسسات العمل ومندوبى المبيعات، وقد توفى عام ١٩٥١.

١٩٩٥

بافيت

" نظرا لأسلوبه البسيط أصبح من الشخصيات البارزة في وول ستريت، وفي الوقت الذي كان يمثل فيه علم تدبير الموارد المالية مسألة معقدة، استطاع " بافيت" أن يشرحه ويفسره ببساطة كما لو كان موظفا بمحل تجاري يناقش أحوال الطقس" .

"كانت عبقرية " بافيت" تكمن في شخصيته التي تتميز بالصبر والانضباط والعقلانية. وهي صفات وفضائل عامة لكنها كانت نادرة وسط لهيب المال والمادة، لكن لم يكن هناك مفر منها لأي إنسان في سوق الأوراق المالية يريد اختبار قوة تحمله. هكذا بدا " بافيت" للجميع معلمًا يقدم دروسا في مجال الاستثمار والأعمال التجارية في أمريكا، ولقد وعى " بافيت" بدوره منذ البداية، وقد اكتسب عادة غريبة جدا تمثلت في حبه لتأريخ وتسجيل كل مغامراته مثلما عاشها بالضبط" .

الخلاصة

الاستثمار الناجح يتطلب الشجاعة والشخصية.

كتب عن نفس الموضوع:

جورج إس. كلاسون: *أغنى رجل في بابل* (صـ ٧٢)

بنجامين فرانكلين: *الطريق إلى الثروة* (صـ ١١٢)

جون بول جيتي: *كيف تصبح ثريًا؟* (صـ ١٢٤)

روبرت كيوساكي: *الأب الغني، والأب الفقير* (صـ ١٧٦)

الفصل ٧

روجر لونستين

حاليا يُعد "وارن بافيت" ثانى أثرى أثرياء العالم، كما أنه أكبر مستثمر فى التاريخ. على مدار خمسة عقود استثمر فى أحد السندات المالية والتى كانت قيمته تقل عن مائة ألف دولار ومع الوقت زادت قيمة هذا السند حتى وصلت إلى ٣٥ مليار دولار. أما أسهم شركته – شركة بيركشير هاثاواى – فقد بلغت قيمتها الآن ما يزيد على سبعين ألف دولار لكل سهم، يمتلك "بافيت" منها ٤٧٤,٩٩٨ سهما، وهو لم يقدم قط على بيع أى من هذه الأسهم.

وقد كُتب الكثير عن استراتيجيته الاستثمارية، لكن ما الدروس العامة المتعلقة بالنجاح التى يمكننا الاستفادة بها من الرجل ذاته؟ إن سيرة حياة "بافيت" التى كتبها "لونستين" تحت عنوان *Buffett: The Making of an American Capitalist* هى الوصف الشامل الجاد الوحيد لحياته، ومن هذا الكتاب الممتع قمنا بجمع المادة التالى ذكرها.

أصل الثروة

كانت منطقة أوماها بولاية نبراسكا منطقة قاحلة حتى الخمسينيات من القرن الثامن عشر، لكنها تحولت إلى مدينة بمجرد أن اختارها "إبراهام لينكولن" لتكون المحطة الشرقية النهائية لخطوط السكك الحديدية يونيون باسيفيك، ونظرا لأن جوها كان شديد الحرارة صيفا وشديد البرودة شتاء، فقد اشتهرت بكونها أرضا قاحلة.

عاشت عائلة "بافيت" فى أوماها أكثر من قرن، وقد ولد "وارن بافيت" فى عام ١٩٣٠ فى وسط ظروف شديدة التواضع. أراد "هوارد" والده أن يعمل صحفيا لكنه التحق بالعمل بأحد البنوك، وفيما بعد استغنى عنه هذا البنك أثناء فترة الكساد. ولم يكن لدى الأسرة إلا قدر قليل من المال لدرجة أن والدته كانت تستغنى عن نصيبها فى العشاء كى توفر لزوجها وجبة كاملة. ولقد تركت فترة العوز هذه آثارا واضحة على "وارن" الذى كان يحتل المرتبة الثانية من بين ثلاثة أطفال؛ حيث كان هو الصبى الوحيد ولقد كان مهووسا بالأرقام والحقائق حوله وقد اعترف فى مقتبل عمره برغبته فى الثراء. ومن أفضل كتبه وهو صبى صغير كتاب *One Thousand Ways to Make $1000.*

فى النهاية تولى "هوارد" إدارة شركة ناجحة تعمل فى السمسرة ثم فاز فى انتخابات عام ١٩٤٢ بعضوية الكونجرس عن الجمهوريين. لكن الشاب "وارن" كره الحياة فى واشنطن إلا أنه شعر بسعادة عندما بدأ يشق طريقه ويعمل فى مهنة توزيع الصحف، وهذه الوظيفة مكنته وهو فى

سن المراهقة من كسب دخل قدره ١٧٥ دولارًا فى الأسبوع (وهو معدل أجر الشاب البالغ) أما مبلغ الستة آلاف دولار التى ادخرها من خلال عمله هذا، فكان الأساس الذى بنى عليه ثروته.

تفوق فى دراسته وجاء ترتيبه السادس عشر من بين ٣٧٤ طالبا. والتحق بكلية والتون أوف فاينانس بجامعة بينسلفانيا. ثم تقدم إلى جامعة هارفارد ليكمل دراسته بها، لكن طلبه قد رُفض. وعلى الرغم من ذلك كان هذا الرفض نعمة لأن اختياره الثانى - جامعة كولومبيا - كان الأكاديمية التى تخرج فيها "بنجامين جراهام"، هذا العبقرى الذى يعتبر رائد تحليل سوق الأوراق المالية.

فى قلب الأحداث

قبل "جراهام"، كانت العمليات الاستثمارية أشبه بالمضاربة، لكن البروفيسور قام بإضفاء طابع منهجى على هذه العمليات، وقد تعلم "بافيت" هذا المنهج على الفور، وقد عبر "لونستين" عن الأمر قائلا: "الاستثمار دون "جراهام" سيكون مثل الشيوعية دون ماركس - أى لم يكن ليظهر للوجود من الأساس". كان أسلوب "جراهام" لا يرتكز على مبدأ التأمل والدراسة: كان يهتم بالقيمة الأساسية للسهم ثم بالفروق بين هذه القيمة وسعر السهم. فإن اشتريت سهما بسعر زهيد جدا فهو إذن بعيد عن أى مخاطرة. أما بالنسبة لـ"بافيت" فإن التركيز على البحث والتحليل والنظر إلى حقائق العمل فقط كانت جميعها أمورا مناسبة تماما لشخصيته ومن ثم أصبح بإمكانه العمل بمفرده.

وعلى الرغم من تحذيرات أبيه له ألا يدخل عالم سوق الأوراق المالية (البورصة)، إلا أنه بدأ العمل مع أبيه فى السمسرة. ثم حصل على دورة "ديل كارنيجى" فى فن التحدث إلى الناس، وفى سن الحادية والعشرين كان يعطى دورة بجامعة أوماها عن مبادئ الاستثمار - لمحترفين تتراوح أعمارهم بين ٤٠ إلى ٤٩ عاما. بعد ذلك سافر إلى نيويورك للعمل فى صندوق جراهام للاستثمار، هناك أدرك أنه يرغب فى العمل لحسابه الخاص وبتمويله الذاتى فعاد أدراجه إلى أوماها.

ولقد بدأ "بافيت" العمل برأس ماله الخاص وبنهاية العام الثالث تضاعفت قيمة رأسماله، وبعد خمس سنوات وبارتفاع مؤشرات بورصة داو جونز الصناعى بمقدار ٧٤٪ ازدادت قيمة رأسماله بنسبة مقدارها ٢٥١٪.

قبل بلوغه الخامسة والثلاثين من عمره بلغ رأسماله ما قيمته ٢٢ مليون دولار ثم بلغ صافى حقوق الملكية الخاصة به أربعة ملايين دولار. كان هذا الرقم فى ستينيات القرن العشرين دلالة على الثراء، وبرغم هذه الثروة لم تتغير حياته على الإطلاق. فقد ظل يسكن ذات البيت الذى اشتراه فى خمسينيات القرن العشرين بمبلغ ٣١,٥٠٠ دولار، وطلب من زوجته "سوزى" أن تشترى سيارة أفضل من سيارتهما القديمة ماركة الـ VW "لأنها كانت لا تليق بالزوار الذين يقلهم من المطار"، وظل مكتبه ذو الأثاث المتواضع موجودا بنفس الشارع الذى يعيش فيه. وكان يعمل فى سرية تامة.

أسلوب الاستثمار

ينبع جزء كبير من نجاح "بافيت" من حقيقة كونه لم يكن يفكر مثل عامة الناس، كما أن السر وراء نجاحه كمستثمر يكمن فى معرفته القيمة الحقيقية للشىء فى الوقت الذى يظن فيه كثيرون أن هذا الشىء لا يمثل أية قيمة. لم يكن يشعر بأى قلق أبدا حين تنهار أسعار أسهم اشتراها من قبل؛ لأنه كان يعرف أن القواعد والأسس تؤكد أن أسعارها ستعاود الارتفاع مرة أخرى.

وبالفعل عندما هدأ الانتعاش الذى ساد الثمانينيات من القرن الماضى، فإن أسعار الأسهم التى اشتراها "بافيت" "برخص التراب" إبان حكم "ريتشارد نيكسون" وما ساده من ركود اقتصادى بدأت تعاود الارتفاع. وفى عام ١٩٨٣ دخل قائمة "فوربيس" لأثرى أثرياء أمريكا. وبدأت "قيمة استثماراته" تجذب مزيدا من الاهتمام. وفى حديث مرتجل له قال:

" سأفضى إليك بسر النجاح والثروة فى وول ستريت. هيا أغلق الأبواب. يكمن السر فى محاولة الاتصاف بالطمع عندما يشعر الآخرون بالخوف ومحاولة الاتصاف بالخوف الشديد عندما يتصف الآخرون بالطمع" .

هذا الأسلوب المتناقض يتطلب شجاعة ومعاناة، لكن "بافيت" لم يكن ليقبل باتباع الطريق السهل المجرد من أى أخلاقيات فلم يقبل بعمليات تهديد الشركات بالاستيلاء على قدر كبير من أسهمها، أو بالتعامل فى السندات مرتفعة العائد كبيرة المخاطر. وأفضل مثال لذلك شراؤه حصة من صحيفة واشنطن بوست، وهى الصحيفة التى كشفت فضيحة ووترجيت. فى هذه الفترة كانت أسعار أسهم هذه الصحيفة توحى بأن قيمتها تبلغ مائة مليون دولار بينما فى الحقيقة كانت أصولها تساوى أربعة أضعاف هذا المبلغ، وأكثر ما راق "بافيت" هو الجانب السياسى الخاص بهذه الشركة أو الصحيفة، فأقام علاقة صداقة ممتدة مدى الحياة مع رئيستها "كاثرين جراهام". ومن حيث العائد، فإن أول مبلغ استثمرته "بيركشاير" فى هذه الشركة، والذى كان يبلغ عشرة ملايين دولار، أصبح ٢٠٥ ملايين دولار فى الوقت الذى بدأ فيه "لونستين" الكتابة، وفى عام ٢٠٠٣ بلغت قيمة السهم ١,٣ مليار دولار.

لم تكن مثل هذه القفزة فى قيمة السهم أمرا جديدا بالنسبة لواحدة من شركات "بافيت". وكمستثمر كان "بافيت" مقتنعا تماما بأنه يجب عدم السماح للحالة الاقتصادية أو الاضطرابات السياسية بالتأثير على قراراتك الخاصة بشراء سهم ما. وهو يعتقد أن التنبؤ يعتبر مضيعة للوقت لأن عمله ينصب على تحليل الشركة ذاتها وليس الاقتصاد، وعندما كان ينوى إطلاق حكم على شركة لم يكن يولى اهتمامه بمعدلات نموها فى المستقبل أو حتى قيمة ربحها، بل كان كل ما يشغل ذهنه هو عائد الاستثمار أو نسبة الربح المئوية التى يحققها كل دولار دفعه واستثمره. حيث يقول: أفضل العمل بمشروع يقدر رأسماله بحوالى عشرة ملايين دولار ويحقق ربحا بقيمة ١٥٪ على

أن يكون لدى مشروع برأسمال مائة مليون دولار ويحقق أرباحا بمقدار ٥٪ فقط"، وقال "بافيت" أيضا: "عندى أماكن أخرى أستثمر فيها أموالى".

"بافيت" رجل مجازف بمعنى أنه كان مستعدا ذات مرة لأن يراهن بربع حصته فى شركة بيركشير هاثاواى مقابل سهم واحد، لكنه ليس مقامرا لأنه يبحث فقط عن "الأشياء المضمونة والمؤكدة جداً" إنه يتصور أن سوق المال يشبه اللعبة التى تظل تلعبها طوال حياتك، ومسموح لك فيها بعشرين فرصة فقط طول العمر. هكذا عندما تكون الخيارات أمامك محدودة بهذه الطريقة، يتحتم عليك التأكد من اختيارك للسهم الصحيح الذى يمكنك الاستثمار به.

ومن أهم سمات "بافيت" أنه عندما كان يختار سهما كان يتمسك به للأبد، ويعبر "بافيت" عن ذلك بقوله: "بيع سهم تمسكت به لفترة طويلة يشبه إغراق زوجتك فى النهر لأنها تقدمت فى العمر". باختصار إنه يوضح بذلك الفارق بين المستثمر الحقيقى والتاجر، وقد عبر "لونستين" عن هذه الفكرة قائلاً:

"كان "بافيت" يتوق دائما إلى الاستمرارية ويشعر بالثراء بسببها: استمرارية العمل مع نفس الأشخاص وأن يمتلك نفس الأسهم وأن يؤدى ذات العمل، وكان شعاره فى الحياة: تمسك بما لديك بقوة".

من بين أهم الشركات التى استثمر فيها أمواله: سيز كاندى، وشركات الإعلام كابيتال سيتيز، و إيه بى سى، وديزنى، وجيليت، وويلز فارجو، وكوكاكولا، و سالومون برازرز، و جيه إى آى سى أو، وجنرال رى. لعلك لاحظت أنه لا يوجد من بين هذه الشركات شركة واحدة تعمل بمجال التكنولوجيا. لذلك عندما حققت شركات الإنترنت نجاحا ساحقا اتهم "بافيت" بأنه ضدها لأنه لم يستثمر قط فى أى من شركات التكنولوجيا. وكان من المعتقد أن شركته ستتأثر سلبا نظرا لتفضيله الاستثمار فقط فى الأسهم ذات النظام الاقتصادى القديم. وقد دافع "بافيت" عن نفسه بقوله: "لم يسبق أن رأيت بعينى إلكترونًا" ثم استمر فى أسلوبه الاستثمارى الذي التزم به. وقد ظهر الآن مدى صحة ودقة منهجه فى الاستثمار.

ملامح شخصية

وعلى عكس أبرز الشخصيات بصناديق الائتمان من أمثال "بيتر لينش" لاحظ "لونستين" أن "بافيت" يبدو كأنه مخلوق من حقبة مختلفة تماما. فلا يوجد أى حاسوب فى مكتبه. (وقد قال فى أحد اللقاءات معه "أنا نفسى أعتبر مثل الكمبيوتر")، وكان لا يوجد أيضا بمكتبه أى آلة حاسبة كما أنه يقضى معظم وقته فى القراءة (تقارير سنوية وصحف) وفى التحدث مع شركاء العمل وقدامى الأصدقاء. لم يلجأ للاستفادة من التكنولوجيا الحديثة إلا عندما اشترى طائرته

النفاثة الخاصة، وكان أحد الأسباب التى دفعته للحصول على هذه الطائرة ذلك الملل الذى استبد به من إلحاح الناس فى طلب معلومات حول الأوراق المالية عند ركوبه الطائرة العادية فى رحلاته التجارية.

أما أفضل طعام لديه فهو تشيز بيرجر، كما أنه يسرف فى شرب كوكا الكريز ويقول "لونستين" إن درجة التركيز عند "بافيت" شديدة جدا لدرجة أنه قد لا يلاحظ أو قد لا يمتلك الوقت للقيام بالأشياء التى نراها نحن مهمة بالنسبة لأى إنسان. فى رحلة متجهة إلى باريس كان أقل الركاب اهتماما برؤية المناظر الطبيعية. كما أنه يقضى فى بيته المُطل مباشرة على شاطئ البحر عند منتجع لاجونا بيتش فى كاليفورنيا عدة أسابيع دون أن يقترب من البحر، وكان أكثر ما كان يثير دهشته هو سحر الفائدة المركبة. وحدث حين أنفقت زوجته ١٥ ألف دولار على تجديد أثاث بيتهم أن اشتكى لأحد أصدقائه الذين يلعب معهم الجولف قائلا: "هل تدرك ما يعنيه هذا الرقم إن قمت بمضاعفته على مدار ما يزيد على عشرين سنة ؟".

عندما قررت زوجته "سوزى" أن تنتقل إلى سان فرانسيسكو لمواصلة مهنة الغناء أحس بالحزن، لكنه لم يتم الطلاق بينهما أبدا، فهما مازالا يقضيان إجازاتهما معا، كما أنها ترافقه فى تجمعاته المهمة. وكان أكثر ما يكرهه "بافيت" هو التغيير، أما بالنسبة للشركات التى كان يستثمر أمواله فيها، فإن الشخصيات المحيطة به فى هذه الشركات كانت تمثل "ملكية خاصة بالنسبة له".

أما أطفاله الثلاثة – وهم أشخاص بالغون الآن – فهم يتذكرون دوما صورة أبيهم وهو جالس فى مكتبه يقرأ ومن خلفه الحائط المغطى بورق حائط أخضر اللون. ويبدو أن أعضاء العائلة قد أعفوه من معظم الأنشطة والواجبات الأبوية المعتادة، لكنه مع ذلك اعتاد أن يشجع أبناءه على فعل ما يحبون وتجنب السعى وراء المال. والفصل الذى يتحدث عن علاقة أبناء "بافيت" الصغار بأبيهم شيق للغاية.

المواطن "بافيت"

"بافيت" هو ملياردير عصامى وهو ليبرالى تحررى منفتح الذهن بصورة غير عادية. وقد تخلى عن عضويته فى نادى أوماها روتارى، الذى كان يرأسه والده، لاعتقاده أنه ناد عنصرى وللصفوة فقط. ثم قاطع أيضا ناديا محليا آخر لأنه منع بعض رجال الدين من الانضمام إليه . وبرغم أنه كان يعيش فى منطقة معظم سكانها من البيض إلا أنه وزوجته "سوزى" كانا، على غير المعتاد، ينجذبان للأمريكان ذوى البشرة السمراء.

كتب "لونستين" قائلا: "على العكس من أبيه الانعزالى والمعادى للحكومة، أقر "وارن" بالحاجة إلى حكومة". وهو لم يحتج قط على القوانين والنظم، بل كان يرى ضرورة زيادة الضرائب على الأثرياء. كما كان يشعر بأن طاقة الناس المهدرة فى محاولة دفع ضرائب أقل تشتت انتباههم وتمنعهم من أداء وظائفهم الأساسية فى الحياة. وفى أحد خطاباته السنوية الشهيرة إلى المستثمرين كتب قائلا إن الهدف من الاستثمار ليس أن تدفع أقل مبلغ من المال للحكومة، بل أن

تحقق بعد دفع الضريبة المفروضة، أعلى معدل ربح. إن معرفتك بأنه يجب عليك دفع الضرائب يجب أن تدفعك لتوخى مزيد من الحذر فى العمليات الاستثمارية التى تقوم بها.

عندما يسأل "بافيت" عما يجب القيام به لإصلاح نظام الرفاهية، يفضل الحديث حول "الرفاهية بالنسبة للأغنياء". فهو لا يحبذ فكرة مكافأة المدراء بتمليكهم أسهما بالشركة؛ لأن ذلك يعد سخاء مبالغا فيه يأتى على حساب حملة الأسهم. ويرى أن العديد من المديرين التنفيذيين، بأنظمة مكافآت نهاية الخدمة الضخمة الخاصة بهم، يمثلون "حراسا لدولة الشركات فى الولايات المتحدة" - كما يشعر بأنهم ليسوا رأسماليين حقيقيين بل هم بيروقراطيون. كذلك سبق أن حذر "بافيت" أيضا من إفراط الشركات الكبرى فى اتباع أسلوب عملها الحالى، وذلك قبل عامين من سقوط شركة إنرون وغيرها من الشركات الضخمة.

تعليقات أخيرة

على الرغم من أن الكتاب يحتاج لتحديث كى يتضمن تحركات "بافيت" خلال السنوات العشر الماضية، فإنه مازال يعد من أفضل الكتب وأكثرها تشويقا، فما السبب وراء ذلك؟ السبب فى ذلك أنك إذا كنت تفتقر إلى معلومات عن الاستثمار فإن هذا الكتاب سيعلمك الكثير عنه عندما يحكى لك قصة أحد العقول العظيمة فى عصرنا، وهذا التعليق يمكن أن يعرض لك ملخصا لهذه القصة، فإن أردت التفاصيل، فاشتر الكتاب.

"بافيت" شخصية مشوقة لأن الأسلوب الذى يعيش ويعمل به قريب من أسلوب الفنان أو الفيلسوف: فشركة بيركشير هاثاواى تعتبر بمثابة "اللوحة" التى يرسمها وبالنسبة لعلاقته بشركائه فهو يرى أنها مبنية على الثقة التامة، وكما أشار "لونستين" فإن هؤلاء الذين استثمروا معه غالبا ما يسعون للاحتفاظ بأنصبتهم لعقود طويلة ويعتبرون أنفسهم أعضاء فى "قبيلة الامتيازات".

يقول "بنجامين جراهام" إن أحد العناصر الثلاثة اللازمة للمستثمر الجاد الناجح هو "الحزم"، ويتمتع "بافيت" بدرجة كبيرة من الحزم لأن أسلوبه فى الاستثمار تطلب أن يبقى شديد الالتزام بعقائده. وكما أشار "لونستين" فإن "بافيت" شخص جذاب جدا "لأن قيم الاستثمار لديه ترتبط ببعض الأفكار مثل الإخلاص والولاء والتكامل والاحتفاظ بالأشياء لفترة طويلة. وهذه الأمور تبدو خارج حسابات هذه الحقبة من الزمن، لكن نجاحها أثبت جدواها.

مؤسسة "بافيت" ستصبح أثرى المؤسسات الخيرية فى التاريخ حيث ستتبرع كل عام بمبلغ مليار دولار على الأقل، ولكن ذلك سيحدث بعد أن يتوفى "بافيت" وزوجته! فلماذا الانتظار والعالم ملىء بالمشاكل الآن؟! إن شخصيته تجعله يؤمن بأن سحر الفوائد المركبة سيجعل مؤسسته أكثر ثراءً خلال حقبتين ومن ثم ستستطيع هذه المؤسسة القيام بالكثير والكثير!

" روجر لونستين"

على الرغم من أنه يعد صاحب شركة بيركشير هاثاواى فإن "لونستين" لم يحاور " بافيت" قط عند تأليفه هذا الكتاب، بل اكتفى بالتحدث إلى عائلة " بافيت" وأصدقائه وشركائه فى العمل. يعيش "لونستين" مع زوجته وأطفاله الثلاثة فى نيوجيرسى حيث يعمل مراسلا صحفيا بصحيفة وول ستريت.

وثانى أفضل كتبه رواجا كتاب When Genius Failed*. وهو عن ارتفاع وانهيار صناديق الائتمان الخاصة بالشركة الاستثمارية المشتركة لونج ترم كابيتال مانيجمنت.*

١٩٢٠

السيرة الذاتية لأندرو كارنيجي

" ما من فعل من أفعال الخير يضيع سدى قط، فحتى يومنا هذا مازلتُ أقابل بعض الناس الذين نسيتهم، ولكنهم يتذكرونني نظرًا للاهتمام الذى أوليته بهم خاصة عندما كنتُ أعمل فى واشنطن مسئولا عن خطوط السكك الحديدية الحكومية والتلغراف أثناء الحرب الأهلية، عندما كان باستطاعتى مساعدة الناس على الاتصال والالتقاء ببعضهم – فمثلا فى ذات مرة ساعدت أحد الآباء – أن يتصل بابنه المصاب على الجبهة، وساعدت آخر على نقل جثمان ابنه، وغيرها من الخدمات المشابهة. وإننى أعزو اهتمامهم الرائع بى لهذه الأمور البسيطة التى قمت بها، إنها أسعد لحظات حياتى" .

" إن نصيحتى للشباب هى ألا يكتفوا بتركيز كل وقتهم واهتمامهم على العمل الذى يقومون به، بل يجب عليهم أيضا أن يستثمروا كل دولار من رأسمالهم فى هذا العمل.... أما بالنسبة لى فقد اتخذت قرارى منذ زمن بعيد؛ أن أركز على صناعة الحديد والصلب وأصبح بارعًا فى هذا المجال" .

الخلاصة

كُن نهمًا فى تلقى العلم وتأكد جيدا من أن الآخرين يستفيدون من ثروتك المالية والذهنية.

كتب عن نفس الموضوع:

هنرى فورد: *حياتى والعمل* (صـ ١٠٦)

بنجامين فرانكلين: *Autobiography* بكتاب *(أهم ٥٠ كتابًا فى مساعدة الذات)*

جون بول جيتى: *كيف تصبح ثريًا؟* (صـ ١٢٤)

الفصل ٨

أندرو كارنيجى

كان جد "أندرو كارنيجى" أول من أسس مكتبة صغيرة لإعارة الكتب فى مسقط رأسه بمدينة دونفيرمالين فى أسكتلندا، فى الوقت الذى لم يكن فيه أى تواجد للمكتبات العامة، وكان "أندرو" ينتمى لأسرة متواضعة تعمل فى نسج الكتان وكانت بعيدة تماما عن الثراء، لكن حبه واحترامه للكتب والمعرفة ترك أثرا واضحا عليه طوال حياته، وفيما بعد عندما أصبح ثريا، وأخذ يوجه تبرعاته ومنحه الضخمة للمكتبات.

وعلى الرغم من أن "كارنيجى" لم يتلق تعليما عاليا، فإنه قدَّر قيمة العقل المتفتح، ومثله مثل "بنجامين فرانكلين"، أدرك أن "القادة قراء". وأن الثروة تجىء من المعرفة العميقة والتفكير الجيد، وعندما تم تشييد أول مكتبة بتبرعاته الخاصة، طلب منه شعار النبالة (رمز يستخدم لتمثيل الأفراد والجماعات والبلدان والأسر) الخاص به ليوضع عند مدخل المكتبة، إلا أنه لم يكن يمتلك واحدا. من ثم، وبدلا من ذلك طلب عمل لوحة تذكارية رسم عليها صورة الشمس وأشعتها ودون عليها عبارة: "لعل النور يسطع هنا".

قصة كارنيجى باختصار

ولد "كارنيجى" عام ١٨٣٥ واستمتع بطفولته فى أحضان أسرة كبيرة. انتقل أبوه بأسرته إلى الولايات المتحدة عندما كان "كارنيجى" فى سن المراهقة المبكرة، إلا أن لهجته الاسكتلندية وحبه لكل ما هو اسكتلندى بقيا ملازمين له مدى حياته.

فى مدينة "بيتسبرج" حصل على وظيفة موظف تلغراف وسكك حديدية، وشق طريقه نحو شركة سكك حديد بنسلفانيا. وعندما نشبت الحرب الأهلية، طُلب منه تولى مهام خطوط السكك الحديدية والتلغرافات التابعة لحكومة الولايات المتحدة، وقد أدى هذه الوظيفة بتميز، كان جمهوريًّا معادياً للرق، وكانت هذه فرصته العظيمة لخدمة هذه القضية.

وبالإضافة إلى قدرته الهائلة على العمل والتواصل مع الناس بشكل جيد، اختار "كارنيجى" مهنته بكفاءة، لقد شهد جهاز السكك الحديدية الأمريكية توسعا سريعا، وقد علق هو على هذه النقطة بقوله: "إن مجالا صناعيا مثل هذا الذى نعمل به من النادر أن يتطور بسرعة كافية تلبى احتياجات الشعب الأمريكى".

بعد بيع أكبر منتجات الحديد والصلب فى الولايات المتحدة، أصبح "كارنيجى" أثرى أثرياء العالم، وقضى سنوات تقاعده فى قلعة سكيبو المحببة إلى نفسه فى اسكتلندا، وقد توفى فى مدينة لينوكس فى ولاية ماساتشوستس عام ١٩١٩ .

ترك "كارنيجى" فى وصيته مبلغ مائة مليون دولار لتشييد مكتبات عامة فى أنحاء الولايات المتحدة وبريطانيا، وخصص منحا كبيرة للجامعات. ومن أكثر الأمور التى أحزنت "كارنيجى" المحب للسلام نشوب الحرب العالمية الأولى، لذلك ترك جزءا من ماله للمؤسسات التى ستنشر السلام وتبحث قضايا الحرب.

نصائح "كارنيجى" للعمل و النجاح فى الحياة

استثمر فى نفسك

كره "كارنيجى" المضاربة فى البورصة حيث كان يرى أن هناك طريقة أفضل من ذلك لتوظيف الأموال وهى اختيار مجال معين، ومعرفة كل شىء عنه، ثم الاستثمار فيه:

" أومن بأن الطريق الحقيقى للنجاح البارز فى أى مجال هو أن تجعل من نفسك سيد هذا المجال ولا أومن أبدا بسياسة بعثرة موارد الإنسان، ومن خلال تجربتى الخاصة نادرا – إذا كان ذلك حدث من الأساس. ما قابلت إنسانا ذا اهتمامات متعددة استطاع تحقيق نجاح كبير فى مجال صناعة المال" .

هذه هى قوة التركيز والتضحية بما قد تجنيه من خلال التركيز على أكثر من شىء من أجل تحقيق نجاح بسيط لكنه محدد جدا وواضح الملامح.

وسع مجال المخاطرة

بسبب تحقيقه نجاحا كبيرا فى سن صغيرة اشتهر "كارنيجى" بأنه رجل لا يعرف الخوف ومجازف فى مجال العمل. وهو يقول إن هذه الصورة لم تكن بعيدة عن الحقيقة، لكنه فى الواقع، لم يغامر أبدا برأسماله أو رأسمال شركائه إلى حد كبير فقد صرح قائلا: "عندما أنجز أشياء عظيمة، تكون هناك مؤسسات كبيرة مثل شركة سكك حديد بنسيلفانيا تقف ورائى وتلعب دور الجهة المسئولة".

لن تحتاج أبدًا لأن تخاطر بكل شىء كى تفكر بشكل صائب وتحقق نتائج هائلة، فالدرس المستفاد من أسلوب "كارنيجى" هو أن تبحث عن جهة أخرى تحمل عنك عبء المخاطرة وتستغل شهرتها فى مساندة مشروعك.

يأتى النجاح من الصراحة و المعاملة الحسنة للناس

ظل "كارنيجى" يسعى لخلق شفافية فى إدارة كل منشآته الصناعية، فحافظ عليها منظمة جدا ونظيفة وكان يرحب بمفتشى الحكومة، كما كان يسعى دوما لإقامة علاقات طيبة مع الأيدى العاملة

لديه، وبشكل عام منح موظفيه كل ما أرادوا، لكن فى حدود معينة. وبالنسبة للإضراب الشهير الذى وقع فى مصنعه الواقع بمنطقة هومستيد، والذى مات فيه العديد من الناس بينما كان هو مسافرا إلى أسكتلندا، فإنه لم يكن ليحدث لو كان هو موجودا وقتها.

ولقد تسبب "كارنيجى" فى ثراء العديد من موظفيه، فمثلا كان "تشارلز شواب"، مدير أحد مصانعه، أول أمريكى يحصل على راتب سنوى مقداره مليون دولار. وقد ذكر "نابوليون هيل" فى كتابه *Think and Grow Rich*، أن هذا الراتب الضخم لم يكن مقابل خبرة "شواب" الفنية، بل مقابل قدرته الهائلة على تحفيز الآخرين. ومثل كل محققى النجاحات العظيمة، كان "كارنيجى" دارسا للطبيعة البشرية، وقد أدرك أن التوجيه الفعال لطاقات القوى العاملة هو سمة القائد الحقيقى، حيث أشار قائلا: "لم أستطع فهم كيفية عمل ماكينة البخار، لكننى حاولت فهم ما هو أكثر تعقيدا من ذلك؛ الإنسان".

سيطر على حالتك النفسية

" الحالة النفسية الجيدة تستحق ما هو أفضل من الثروة. يجب أن يعرف الشباب أن راحة البال أمر يمكن اكتسابه وأن العقل مثله مثل الجسد يمكن أن يتحرك من المكان المظلم إلى المكان الذى يسطع به نور الشمس" .

أعد قراءة السطور السابقة مرة أخرى وستجد أن عبارة "كارنيجى" سهلة وبسيطة وتلخص مئات الكتب التى كُتبت عن مساعدة الذات وعن النجاح.

الخطابة العامة هى مجرد حديث عادى

"كارنيجى" لديه قاعدتان للحديث:

١ تحدث مع الناس وليس إليهم.

٢ كن نفسك ولا تجاهد لتصبح "خطيبا".

تذكر نصيحة "كارنيجى"، وعندها لن تحتاج لتلقى دورات تدريبية باهظة الثمن. ولابد أن نضيف أنه لكى "تصبح نفسك" لابد أن تقضى وقتا طويلا لتعرف من أنت وما القضية التى تمثلها. فالخطبة الرسمية تقتضى الحديث عن العالم بالصورة التى تريده أن يكون عليها، حيث إن "الحديث" ينبع من القلب، والذى دائما ما يكون على صواب.

وسع دائرتك

تشمل قائمة أصدقاء كارنيجى: القاضى "ميلون" و"ماثيوآرنولد" و"جيمس بلين" و"ويليام جلادستون" والرئيس "هاريسون" و"مارك توين" و "هيربرت سبينسر". وهو لم يكن هذه

العلاقات بهدف التباهى بكونه على معرفة بمثل هؤلاء الأشخاص، وإنما كى يتعلم منهم مباشرة وينهل من معلوماتهم الغزيرة ومن تجاربهم، ابحث دائمًا عن الأشخاص ذوى الأهمية.

ابحث عن المعرفة والقيمة وليس المال وحده

فى إحدى أمسيات عام ١٨٦٨، وفى عمر الثالثة والثلاثين، بينما كان "كارنيجى" يقيم فى فندق سانت نيكولاس فى نيويورك، كتب مذكرة موجهة إلى شخصه ولقد بدأ مذكرته بعبارة "ثلاثة وثلاثون سنة ودخل سنوى خمسون ألف دولار"، بعد ذلك ذكر أن بوسعه تنظيم شئون عمله كى يربح نفس المبلغ سنويا، وفى الوقت ذاته ينفق ما يزيد على هذه القيمة على "أغراض خيرية"، وبتبنيه رؤية فلسفية أعمق، كتب عن عزمه التقاعد عند عمر الخامسة والثلاثين، كى يكرس حياته بعد ذلك للقراءة والدراسة. وبالطبع لم يقدم على فعل هذا الشىء، لكن هذه الكلمات تنطوى على بذور حبه لأعمال الخير وانشغاله بها فيما بعد. إن المعرفة التى تم اكتسابها من القراءة والدراسة مثلت له قيمة حقيقية؛ فالحياة المثالية هى تلك التى تساعد على تفتح العقل، فالمال وحده لا قيمة له.

سافر كى تحظى بعقل متفتح

أحب "كارنيجى" السفر خاصة ذلك النوع الذى كان يشتمل على عنصر المغامرة، وحث الآخرين على مشاهدة المزيد من هذا العالم. إن كتابه *American Four-in-Hand in Britain* يسرد أحداث رحلة قام بها عبر البلاد على ظهر حصان وعربة تجرها الخيول. وأثناء رحلاته حاول أن يتعلم الكثير عن الثقافات التى التقى بها، فعلى سبيل المثال وبينما كان فى الصين قرأ عن الفيلسوف "كونفوشيوس"، وفى الهند قرأ عن "بوذا" و"زرادشت" وعن أفكارهما. مثل هذا الاحترام للثقافات الأخرى كان نتاج عقله المتفتح وقناعته بأن مشاهدة أماكن جديدة تجعل الفرد يقدر كل هذه الأماكن بدرجة أكبر.

تعليقات أخيرة

من خلال أسلوبه المتواضع، يُذكر هذا الكتاب القراء بالسيرة الذاتية لـ "بنجامين فرانكلين"، ويتعجب، كما هو الحال فى السيرة الذاتية السابق ذكرها، من حجم النجاح الذى قد يصل له إنسان من أصول متواضعة جدا. قد يستبد بك الملل بسبب التفاصيل المتعلقة بهؤلاء الذين ساعدوه وأصبحوا واعظين ومرشدين له، وبرغم أن "كارنيجى" كان يصب كل تركيزه على هدف واحد وأحيانا كان يتسم بالقسوة، إلا أنه كان متحمسا دائما لرد الجميل ومشاركة الآخرين نجاحاته. ويتحدث "كارنيجى" بولع شديد عن طفولته، وكم تأثر وانهار عندما ماتت أمه ثم أخوه إثر إصابتهما بحمى التيفود، حيث كانا عاملين أساسيين فى مسيرة نجاحه، لكن زواجه السعيد جعله يرى الحياة من منظور جديد.

أندرو كارنيجى

إن التبرعات الهائلة التى قدمها "كارنيجى" للمكتبات العامة تعتبر من أهم الأعمال التاريخية، لدرجة أن اسمه أصبح مرتبطا بحجم الأموال التى تبرع بها وليس بحجم الثروة التى حققها، ولقد أكدت قصة حياته أن عمل فرد بعينه على جمع الثروة، شرط أن يكون هذا الفرد لديه دوافع قوية، هو أحد أفضل السبل لتغيير العالم إلى الأفضل.

١٩٩٢

وجه عابس، وقلب أسود

" إحدى نتائج قراءة هذا الكتاب ستكون هدم ونسف مفهومك التقليدى عن القسوة. إن هذا الكتاب لا يتناول مفهوم القسوة نفسه، بمعنى أنك ستتعلم أنه من خلال تبنى فكرة القسوة غير المدمرة والتكيف معها، ستحصل على الحرية اللازمة لإنجاز كل مهام حياتك بشكل فعال" .

" عند قراءة هذا الكتاب للمرة الأولى ستشعر بصدمة ونفور منه إلى حد ما؛ وذلك لأنه قد يفيد كلا من المجرم ورجل الدين" .

الخلاصة

استعد "نزعة الشر" واجعلها جزءًا لا يتجزأ من شخصيتك.

كتب عن نفس الموضوع:

بالتازار جراسيان: *فن الخبرة بأمور الحياة* (صـ ١٣٦)

توماس جيه. ستانلى: *عقلية المليونير* (صـ ٢٦٢)

صن تزو: *فن الحرب* (صـ ٢٧٤)

الفصل ٩

تشين نينج تشو

عندما أحكمت قوات ماو الشيوعية قبضتها على مدينة شانغهاى عام ١٩٤٩ سافرت أسرة "تشين نينج تشو" على متن آخر الرحلات الجوية التى سافرت من الصين، ولقد ولدت هذه الكاتبة، البالغة من العمر وقتها ٣ أعوام، فى أسرة غنية، لكن عندما انتقلت هى وأسرتها للعيش فى تايوان تحتم على هذه الأسرة أن تبدأ من جديد مرة ثانية.

بعد ذلك وفى العشرينيات من عمرها عاودت السفر مرة أخرى، لكن هذه المرة إلى الولايات المتحدة وكان برفقتها كتابان: كتاب "صن تزو" الشهير *The Art of War*، وكتاب "لى زونج وو" *Thick Black Theory*. كان هناك شىء فى هذا الكتاب الأخير أدركت "تشو" أهميته. وقد وصفت هى هذا الكتاب بعد نشره فى عام ١٩١١، بأنه عبارة عن "مناقشة صريحة عن فوائد القسوة والنفاق" وكان ذلك بمثابة تحد لمن يتمتعون بالقوة والنفوذ لذلك سرعان ما تم حظره. ربما يكون هذا الكتاب مصدرا مهما لفلسفة "تشين نينج تشو" المتفردة عن الحياة والعمل، تلك الفلسفة التى عبرت عنها فى كتاب *Thick Face, Black Heart: The Asian Path to Thriving, Winning and Succeeding*.

وجه عابس

ما المقصود بهذا الجزء من عنوان الكتاب "thick face" أى وجه عابس؟ ببساطة تحاول المؤلفة أن تغرس فى نفس القارئ مفهومًا معينًا يتمثل فى وجوب تكوين صورة عن الذات تسمح لنا بعدم التأثر بالنقد. لقد لاحظت أنك إذا أصبحت على استعداد لدفع الناس لكراهيتك، فسوف تحقق نجاحا عظيما.

أشارت "تشو" إلى أن "العالم على استعداد لتقبل حكمنا على أنفسنا"، فإن أبديت الكثير من الثقة فى النفس فمن الطبيعى أن يسمح لك الناس بالنجاح. فى حين أن عدم الثقة بالنفس تخلق إحساسا بعدم الكفاءة. وقد ضربت "شو" مثلاً بالكولونيل "أوليفر نورث" وقضية إيران كونترا. فلأنه لم يشك لحظة فى أن أفعاله تعتبر أفعالا بطولية وليست إجرامية، صدقه الناس على الفور وصدقته ساحات المحاكم. وأضافت قائلة: "أى إنسان أقل منه قناعة بصدقه وعدالة قضيته كان سيلقى عقابا صارما على ما اقترفه إضافة إلى نبذ المجتمع له".

إذا استطعت أن تثق فى قدراتك، فسيصدقك العالم.

قلب أسود

فى حين أن الجزء الأول من عنوان الكتاب يتعلق بالكيفية التى يراك الناس بها، فإن الجزء الثانى منه Black Heart يتعلق بمسألة تحقيق أهدافك.

فالإنسان ذو القلب الأسود قد يبدو مفتقرا للشفقة؛ ومع ذلك فإن من يتصف بها قد ينظر إليه كشخص يفتقر للقدرة على التبصر والتمييز، وتقول "تشو" إنه إذا وُجِد رئيس عمل لا تطاوعه نفسه على إيقاف بعض العاملين عن العمل فسوف يشهد بنفسه انهيار العمل كله. أحيانا يتحتم عليك أن تبدو للآخرين كشخصية "سيئة" وذلك كى تظل ملتزما بأهدافك وتتوصل إلى نتائج أفضل بشكل عام.

علينا أن نقدر حقيقة أن بداخل كل فرد منا نزعة شريرة، وعلينا أن نستفيد من هذه النزعة أحيانا. تقول "تشو" إن هناك علاقة متبادلة بين استعدادك لاستخدام هذه النزعة وبين نجاحك فى الحياة.

هناك درجات للاتصاف بسواد القلب، فمثلا هناك من يكون على استعداد للقيام بأى شىء لتحقيق النتيجة التى يريدها دون أدنى اعتبار لأثر هذا على الآخرين، وهؤلاء هم الأشرار والمخادعون الذين يدركون فى النهاية أن السبب فى معظم ما يواجهونه من فشل يرجع إلى قصور فى شخصياتهم. يتم الوصول إلى أعلى مستويات سواد القلب عندما لا تقودك عيوبك أو عواطفك، حيث يكون المتحكم فيك وفى أفعالك هو روحك الشريرة.

" على عكس المفاهيم السائدة، فإن تصرفات الإنسان المهذب ليست دائماً مهذبة بل قد تكون فظة وجافة وخالية من المشاعر" .

تشير "تشو" إلى أن أفضل الجراحين هم الذين يركزون انتباههم على المهمة التى بين أيديهم، مما يؤدى فيما بعد لتقليل ألم المريض إلى أدنى حد، فهم بذلك يتحلون بالقسوة كى يتم وصفهم فيما بعد بالشفقة، وهذا هو "أسلوب المحاربين".

خير وشر

عليك أن تقر أن كل البشر خليط من الخير والشر. فالكون ملىء بأشياء تحتاج إلى "نقيضها" كى تحافظ على وجودها، وليكن لديك الدافع القوى لكى تتمتع بكل نعم الحياة، كما يجب أن تقدر وتستفيد من كل أوجه شخصيتك. إن كنت تفضل أن تظهر بمظهر الإنسان العطوف الطيب فسوف تفقد كل فرصة تتطلب ظهورك بمظهر المتشدد الصارم.

وإن كنت بالفطرة مفكرا سلبيا فاستغل هذه الصفة إلى أقصى درجة ولا تحاول أن تتظاهر بالإيجابية الزائفة. تقول "تشو" لا تسقط فى شرك الاعتقاد بأنه كى تحقق النجاح، من الضرورى أن تغير من نفسك أولاً، وبوسعك أن تنجح كما أنت.

مشكلة "الفضيلة" أنها قد تؤدى إلى العدل الصارم. فإذا ما كان هناك فرد يعتقد أنه إنسان فاضل، فهو بذلك يمهد الطريق لنفسه كى ينشغل بمطاردة ومحاربة هؤلاء الذين يفتقرون لها (الفضيلة). إن من يحاول التدرب على التحلى بوجه عابس وقلب أسود يعرف أن الفضيلة هى مبدأ، وما يهم هو ما إذا كان الإنسان لديه الشجاعة التامة للتعبير عن شخصيته فى حياته وفى عمله.

خدعة بدون خداع

فى الغرب رسخ فى أذهان الناس مفهوم الخير والشر، أو الأبيض والأسود، أما الحقيقة التى يقبلها معظم الآسيويين فهى أن هناك درجات من اللون الرمادى.

أنت بحاجة لمعرفة أنه بإمكانك إجادة فن الخداع دون أن تكون مخادعا. ويجب أن تقدر أيضا أنه أحيانا، لكى تحقق شيئا عظيما وذا قيمة، يجب عليك أن تلجأ فى تصرفاتك إلى قدر من الخداع.

يلقى الكتاب الضوء على "إبراهام لنكولن" والذى فى أثناء صعوده سلم السلطة اتبع رأى الأغلبية حول التفرقة العنصرية والرق. حيث عرف أنه إن لم يفعل هذا ما كان ليمسك بالسلطة. بعد ذلك عندما حقق فوزا ساحقا فى الانتخابات ألقى خطابه الشهير بخطاب جيتسبرج وأعلن فيه "أن كل الناس خلقوا متساوين".

دارما

كلمة *دارما* مشتقة من اللغة السنسكريتية (لغة الهند القديمة) وتعنى "أن تؤيد وتدعم وترعى". إنه القانون الطبيعى الذى يجعل العالم مترابطا فى شكل وحدة متماسكة.

على المستوى الشخصى، فإن دارما هى واجبك الذى يجب أن تؤديه على مدار حياتك. فلا يمكن أن تكون جنديا وترفض الذهاب إلى الحرب، ولا يمكن أن تكون جراحا وترفض إجراء عملية جراحية. وإن كنت كاتبا فلا يمكنك العمل فى بنك. فبمجرد التزامك بأداء واجبك، يصبح العالم مسئولا، بطريقته الخاصة، عن حمايتك وتحريرك من الهموم الأخرى.

عندما يحدث تعارض بين واجبك (دارما) وبين هدفك بالحياة يؤدى ذلك إلى شقائك وشقاء العالم أجمع، وتشير "تشو" إلى القادة السابقين للفلبين وباكستان "كورازون أكينو" و"بينظير بوتو". فلقد تبنت "أكينو" أسلوب الحكم الذكورى الذى انتهجه زوجها الشهيد واتبعت "بوتو" الخط المتشدد الذى انتهجه والدها. ولم يتناسب كلا المنهجين مع الزمن الذى حكمتا فيه، ومن ثم فشلت كلتاهما فشلا مروعا؛ ذلك لأنهما لم تبتكرا أسلوبهما السياسى الخاص، ونسيتا "أن تكونا نفسيهما".

الاستسلام

إحدى النقاط الرئيسية الخاصة بـ"تشو" تتمثل فى أنه لكى تقدر على النجاة وتحقق النجاح "وسط كل هذا الخداع والقسوة" فيجب أن تتحلى بالقدرة على الاستسلام. أما الإنسان عابس الوجه أسود القلب فإنه لا يلجأ عادة للهجوم إذا ما وجهت له ضربة ما، بل قد يتقبل الأمر إذا ما وجد أن تظاهره بالاستسلام سيساعده على تحقيق أهدافه، وأفضل مثال على ذلك أسلوب "غاندى" المضاد للعنف.

تضيف "تشو" قائلة إنه "فى آسيا لا يتم تقييم الأبطال من خلال مدى شجاعتهم فى صيد ومطاردة النمور، وإنما من خلال قوتهم وقدرتهم على تحمل مذلة الاستسلام".

تخلَّ عن كبريائك وإحساسك بقيمتك إذا أردت النجاح.

الثروة

ترمز الصين للثروة بشيئين: صدفة، وهى الرمز القديم الدال على التجارة، وشىء آخر ترجمته الحرفية تعنى "التألق"، وهذه الكلمة تشتمل على معنى التفرد الذى يتمتع به كل فرد فى شكل موهبة أو مهارة. هكذا نجد أن الثروة تتكون عن طريق بيعك لصفاتك الفريدة (على هيئة منتَج أو عمل تقوم به بنفسك) وعلى الرغم من غموض مفهوم المال، فإن أفضل طريقة تمكنك من التعبير عن ذكائك المتوهج ستؤدى بك حتما إلى الثروة التى ستحررك من الفقر وتمنحك أسلوبا فى التفكير يجذب إليك الخير الوفير.

تعليقات أخيرة

نظرا لعنوانه الغريب ومزجه الرائع بين الروحانية والقسوة، استطاع كتاب *Thick Face, Black Heart* أن يبقى دائما علامة بارزة. فور نشره ولقد أحدث هذا الكتاب هزة قوية أدت إلى تغيير أسلوب التفكير النمطى عن النجاح الشخصى، مما جعل كثيرًا من مؤلفى كتب النجاح الأمريكيين ينشغلون بالحكمة الشرقية ويقحمونها فى كتبهم، لكن "تشن نينج تشو" نشأت على الثقافة الصينية ثم فيما بعد بدأت تتأثر بالغرب.

لم أتناول فى هذا الفصل سوى بعض الأفكار الرئيسية التى يشتمل عليها الكتاب. عليك قراءة الكتاب نفسه لتطلع على ما فيه من قصص القيادة والتحمل الملهمة ونوادر المؤلفة (ومواقفها الطريفة) فى العمل وحياتها الخاصة فى أمريكا وآسيا.

قد يشعر البعض بأن الكتاب ليس شيقا. فعندما تروى المؤلفة كيف خانها أحد زملائها، قد تتساءل ما إذا كانت هى السبب وراء حدوث ذلك بسبب "قلبها الأسود" وغطرستها التى اعترفت بها. ربما يكون الأمر كذلك، لكن التأثير العام للكتاب يعتبر إيجابيا. يرى العديد من الناس أنه كى تمضى قدما فى حياتك من الأسهل أن تتبع قواعد الآخرين. قد يفلح هذا الأسلوب لفترة من الوقت، لكن النتيجة النهائية ستتمثل فى أن تصبح شخصية ضعيفة واهنة، لذا تسمح لك فلسفة

هذا الكتاب باستعادة قوى الشر الكامنة بداخلك واستغلالها فى إقناعك بالشخصية التى أنت عليها وبالعمل المناسب لك.

تشين نينج تشو

ولدت فى مدينة تيانجين بالصين. ودرست العديد من المبادئ والتعاليم المتعلقة بديانات مختلفة. نشأت فى تايوان لكنها انتقلت إلى الولايات المتحدة فى عام ١٩٦٩ .

عملت معلقة تليفزيونية على العلاقات الأمريكية الصينية والأمريكية الكورية الشمالية، كما أنها تحاضر وتدرب وتقدم الاستشارات حول العالم. "تشو" هى رئيسة شركة Marketing Asian Consultants، *ورئيسة معهد التعليم الاستراتيجى وهو مؤسسة تعليمية.*

ولها كتب أخرى من بينها: The Asian Mind Game، The Secrets of the Rainmaker، The Working Woman's Art of War، The Bridge to the Pacific Century، و Do Less Achieve More.

١٩٢٦

أغنى رجل فى بابل

" فى مدينة بابل القديمة عاش رجل بالغ الثراء يدعى " أركاد " ذاع صيته بطول البلاد وعرضها لثروته الضخمة كما اشتهر أيضا بعطائه. كان بالغ السخاء فى تبرعاته وكريما جدا مع أسرته. وكان ينفق أمواله ببذخ شديد. وعلى الرغم من ذلك كله فإن ثروته كانت تتضاعف كل عام بأسرع مما كان ينفق " .

الخلاصة

مبادئ تكوين الثروة متاحة للجميع، لكن قلة قليلة هى التى تستفيد منها وتستغلها لصالحها.

كتب عن نفس الموضوع:

وارن بافيت (بقلم روجر لونستين): *بافيت* (صـ ٥٢)

بنجامين فرانكلين: *الطريق إلى الثروة* (صـ ١١٢)

روبرت كيوساكى: *الأب الغنى، والأب الفقير* (صـ ١٧٦)

توماس جيه. ستانلى: *عقلية المليونير* (صـ ٢٦٢)

الفصل ١٠

جورج إس. كلاسون

قديما كانت بابل أغنى مدن العالم، وكانت مشهورة ببيوتها الفخمة وقصورها وأسوارها الضخمة المحيطة بها. كما استطاعت هذه المدينة تحويل الصحراء القاحلة إلى مزارع خصبة باتباع نظم الرى. لكن كما أشار "كلاسون" فى الوصف التاريخى الموجود بنهاية كتابه *أغنى رجل فى بابل*. كانت هذه المدينة أيضا مهد الماليات الحديثة: النقود كوسيلة تبادل، وسندات الملكية القابلة للبيع، والكمبيالات، وكل أشكال الإقراض والاقتراض. واستمر رخاء هذه المدينة قروناً طويلة لأنها سمحت لمواطنيها بحرية تكوين المال والثروة. فحتى العبيد، كان بإمكانهم شراء حريتهم إذا تمكنوا من كسب الأموال اللازمة لذلك.

إن نجاح هذه المدينة هو ما ألهم "كلاسون" بفكرة كتابة سلسلة من القصص الهادفة التى تشرح المبادئ الثابتة للماليات وعملية تكوين الثروة. وقد اشتهرت هذه القصص ووزعت من قبل البنوك وشركات التأمين ومن أصحاب الأعمال لتعليم الموظفين فوائد الادخار والعمل الجاد، وقصة أثرى أثرياء بابل، هى واحدة من هذه القصص التى تم جمعها فيما بعد فى كتاب واحد يعد اليوم واحدا من كلاسيكيات النجاح.

التخلص من الإحساس بالعجز

تروى أولى قصص الكتاب حكاية صديقين. أحدهما صانع عربات والآخر موسيقى. يتأملان فى الحال الذى جرفهما إليه تيار حياتهما العملية. وعلى الرغم من سعادة كل منهما بزوجته وعائلته، فإنهما كانا يدبران قوت يومهما بشق الأنفس، هكذا ظلا يتساءلان فى دهشة عما إذا كان هناك سبيل آخر.

بعد ذلك يتحول النقاش والتحاور بينهما إلى الحديث عن رجل آخر تربيا معه ويعد الآن أثرى رجل فى بابل واسمه "أركاد"؛ لذا يقرران الذهاب لرؤية صديقهما القديم وطلب نصيحته. وعندما يذهبان إليه يسألانه كيف ساعده القدر على أن يصبح ثريا. فعلى الفور يقوم بتوبيخهما نظرا لافتراضهما أن للقدر دورا فى نجاحه، ويخبرهما بأنهما ظلا فقيرين "لأنكما إما فشلتما فى تعلم القوانين التى تتحكم فى عملية تكوين الثروة أو أنكما لم تلحظا تلك القوانين من الأساس".

لاحظ "أركاد" منذ كان صبيا أن الثروة إن لم تحقق السعادة فإنها تحسن نوعية الحياة. فالثروة تمكنك من فرش منزلك بأثاث فخم، وارتداء ملابس جميلة وبناء قصور فخمة وعمل رحلات فى البحر وتناول أشهى الأطعمة. لقد عقد العزم على ألا يسمح للقدر بأن يجعله إنسانا

مسكينا، حيث قرر أن يسعى دائما لكى يجعل من نفسه "ضيفا دائما على مائدة الأحداث السعيدة".

وبرغم كل ذلك فإن حقيقة كونه لم يرث أى أموال قط جعلته يدرك أنه يتحتم عليه بذل الجهد ودارسة سبل تحقيق الثروة. فبدأ حياته العملية كناسخ يدون القوانين الطويلة الصعبة وغيرها من الأشياء على ألواح الصلصال. وذات يوم، طلب من عميله أن يعلمه بعض أسرار جمع الثروة، وذلك فى مقابل العمل الشاق الذى قام به من أجله والذى استغرق منه الليل بطوله.

ادخر جزءا من ربحك

وافق العميل على طلبه وفى الصباح كشف له عن هذا المبدأ حيث قال: "يجب أن تحتفظ بجزء من دخلك وتجعله تحت سيطرتك"، فشعر "أركاد" بأنه يتم التلاعب به حيث قال لنفسه إن هذا يعتبر أمرا معروفا وواضحا للغاية ـ أليس من البديهى أن يكون كل ما تكسبه من مال ملكا لك وتحت سيطرتك؟ فى هذه اللحظة أوضح له الرجل أن ما يعنيه أن تكاليف المعيشة تلتهم بسرعة شديدة كل ما تربح من أموال، وهذا يعنى أنك ستظل عبدا خاضعا لعملك وتكسب قوتك لمجرد البقاء حيا. لكن إذا ادخرت نسبة ١٠٪ على الأقل من دخلك وصممت على ألا "تنفق منها" فإن هذا المبلغ – مع مرور الوقت – سيتضاعف وسيساعدك على كسب مزيد من الأموال دون أن تضطر للقيام بأى عمل. وقيمة المبلغ الذى ستبدأ بادخاره لن تمثل أهمية كبرى مع مرور الوقت طالما أنك التزمت بقاعدة ادخار جزء من أى أموال تربحها، وسريعا ما ستجد أنك لا تلاحظ من الأساس اختفاء هذا الجزء من ميزانيتك.

بعد مواجهة بضعة معوقات، ازدادت مدخرات "أركاد" إلى درجة مرضية. وقد سعد عميله، الذى قدم له تلك النصيحة، بنجاحه سعادة بالغة إلى حد أنه طلب منه إدارة جزء من أملاكه الضخمة، وبعد ذلك شاركه "أركاد" فيما يحقق من أرباح. هكذا نجد أن المغزى من كل ذلك يتمثل فيما يلى: من يعرفون قوانين المال يبحثون عن بعضهم، وبرغم أن العديد من الأفراد يدفعون المال من أجل الحصول على المبادئ المالية، فإن هذه المبادئ لا تفيدهم قط؛ ذلك لأنهم لا يتخذون إجراء فعليا للاستفادة منها.

إن نصيحة هذا العميل لم تكن نصيحة رجل بخيل؛ لأنه نصح "أركاد" بأن يستمتع بالحياة ولا يضيق على نفسه من أجل ادخار المزيد، طالما أنه يزيد باستمرار من قيمة المال الذى يدخره.

الحكمة أم الذهب؟

لو عرض عليك الاختيار بين الذهب والحكمة. فأيهما ستختار؟ فى موضع لاحق من الكتاب نلتقى بالثرى "أركاد"، عندما يكون ابنه "نوماسير" قد بلغ رشده وأصبح مستعدا لأن يرث ثروة أبيه. وبرغم ذلك، يريد الأب من ابنه أولا أن يخرج للعالم ويعرف ويتعلم كيف يكوِّن ثروة بنفسه.

كبداية منح "أركاد" ابنه ثلاث حقائب مملوءة بالذهب بالإضافة إلى لوح من الصلصال منحوتة عليه "قوانين الذهب الخمسة". وكما هو متوقع، لم يبال "نوماسير" كثيرا بلوح الفخار. وكان أول ما استخدم فيه المال أن راهن بمعظمه فى سباقات الخيل (وقد خسر معظم مراهناته)، وبعد ذلك اشترى متجرا من شخص لا يعرفه (وقد أغلق هذا المتجر فيما بعد) وبعد أن أصبحت حالته ميئوسا منها تذكر لوح الصلصال والقوانين الخمسة المكتوبة عليه وهى باختصار:

١ يأتى المال لمن يدخرون.
٢ يتضاعف المال فى يد من يستثمرونه.
٣ يبقى المال فى يد الشخص الذى يعهد به إلى الحكماء.
٤ يضيع المال عند استثماره فى أشياء لا تعرفها.
٥ يضيع المال بسرعة هائلة إذا اتبعت خطة جمع المال بأسرع وقت.

عندما أدرك "نوماسير" أنه انتهك هذه القوانين حفظها عن ظهر قلب واتجه لمحاولة كسب المال واستثماره بحكمة، وبعد عشر سنوات عاد إلى أبيه الذى أقام له احتفالا بهذه المناسبة، وأثناء الحفل، وضع "نوماسير" على المنضدة ثلاث حقائب مملوءة ذهبا: الحقيبة الأولى الغرض منها رد المال الذى قدمه له والده فيما سبق، أما الحقيبتان المتبقيتان فكانتا مقابل الحكمة المكتوبة على لوح الصلصال. وقال موجهاً كلامه للحشد الذى تجمع:

" بدون الحكمة يضيع الذهب بسرعة من يد هؤلاء الذين يمتلكونه، لكن إذا وجدت الحكمة يستطيع هؤلاء الذين لا يمتلكون الذهب أن يحصلوا عليه" .

إن الشخص الذى يجهل تلك القوانين قد ينعم ببعض المكاسب غير المتوقعة، لكنه دائما ما يكون عرضة لخسارة تلك الأموال فى أسرع وقت. إن القوانين الخمسة لا تساعدك على تنمية أموالك وثروتك فقط، ولكنها تحميك أيضا من خسارة الثروة التى جمعتها.

عش فى حدود إمكانياتك

إحدى أهم رسائل الكتاب – خاصة بالنسبة لعصرنا الذى تنتشر فيه مسألة الديون. تتمثل فى أنه مثلما ستهتم بمسألة "الادخار" فإن عليك فى الوقت ذاته أن تسدد ديونك. وهذا يعنى أن تقسم دخلك كالتالى: ١٠٪ منه سيتم ادخارها، و ٢٠٪ سيتم دفعها للدائنين، والباقى ستنفق منه على تكاليف المعيشة. كثير من الناس ينفرون من مسألة الادخار لأن أول ما يفكرون به حجم ديونهم. لكن اعلم أنه بمجرد أن ترى كيف أن المال الذى ادخرته ينمو ويتزايد، سيكون هذا حافزا لك لإضافة المزيد له وستشعر برغبة فى "عدم لمس الـ ١٠٪ التى تعمل على زيادة تلك الثروة".

وفى لفتة لطيفة يذكر الكتاب واقعة اكتشاف خمسة ألواح من الصلصال على يد عالم آثار يعمل فى بلاد الرافدين (المنطقة التى كانت تقع فيها بابل القديمة)، حيث تم إرسال تلك الألواح فيما بعد إلى أحد الأساتذة الجامعيين لترجمتها، وعندئذ وقع شىء غريب؛ قام هذا الأستاذ هو وزوجته بتطبيق هذه القوانين التى يبلغ عمرها ٢,٠٠٠ عام على حياتهما، فإذا بأوضاعهما المالية تتبدل إلى الأحسن. وقد بعث هذا الأستاذ فيما بعد برسالة كتب فيها: "من ذا الذى كان يعتقد أن اللجوء لخطة مالية سيحدث هذا الفارق الكبير فى النتائج التى يتم الوصول إليها؟!".

رغم أن الأمر قد يبدو واضحا للغاية، فإنه لابد من الإشارة لحقيقة أن "أركاد" قد تمكن من تحقيق هذه الثروة لأنه استطاع العيش فى حدود إمكانياته، وخلاصة ما سبق هى أن أى فرد يستطيع العيش على ٨٠ أو ٩٠٪ من دخله يمكنه أن يصبح ثريا.

تعليقات أخيرة

كما هو الحال بالنسبة لمعظم أنواع الأدب القصصى التعليمى، فإن لغة النثر فى كتاب *أغنى رجل فى بابل* لن تفوز بأية جائزة، ومع ذلك فقد ألهمت هذه القصص الصغيرة الكثير من القراء ودفعتهم نحو العمل على تكوين ثروة، من بين هؤلاء "روبرت كيوساكى" (انظر كتاب *الأب الغنى، والأب الفقير*).

من بين السبل التى يقترحها الكتاب لعلاج مشكلة "قلة المال" تجنب المقامرة وامتلاك منزل خاص بك (لأن ذلك يقلل من تكلفة المعيشة ويزيد من قدرتك على الاستمتاع بالحياة) الأهم من ذلك أنه يعلمك لماذا يجب أن تكون شخصا يسعى لكسب الربح من استثماراته بدلاً من الاكتفاء بالتربح من العمل فقط. أى كيفية جعل المال عبدا لك وليس العكس .حتى إن كنت قد تقدمت فى العمر فلم يفت الأوان بعد للقيام بهذا التغيير. إن كنت تبحث عن تحسين أوضاعك فستفوز.

يعتبر كتاب *أغنى رجل فى بابل* واحدا من مجموعة الكتب التى تندرج تحت فئة كتب أدب النجاح والتى تتناول أمورا مثل الادخار والاستثمار والقواعد المالية. وهذه الكتب تنص أيضا على أن تحديد الأهداف، وأخلاقيات العمل القوية، والتفاؤل، تعد جميعها من الأمور التى تمثل أهمية كبرى. لكن كيف تتوافق هذه الأفكار مع أفكار المؤلفين الروحانيين من أمثال "كاثرين بوندر" و "والاس واتلز"؟ إن كلا من المعرفة بالشئون المالية والوعى القوى بالثروة يمثلان أهمية كبرى إذا أردت جمع الثروة بطريقة مناسبة، جميعنا نعرف أن من يتصفون بالطمع والجشع، حتى من يمتلكون ثروة عظيمة منهم، يعيشون فى تعاسة، وكما أن "الثقة فى الله وفى أنه هو المتحكم فى رزقك" قد تؤدى إلى أرباح غير متوقعة، فإن زيادة معرفتك بعالم المال وبأساليبه وقوانينه ستعود عليك بالنفع أيضا. فعن طريق الإيمان والمعرفة يمكنك تحقيق الثروة التى ستدوم، وفيما بعد سيمكنك استخدام الحكمة التى اكتسبتها أثناء رحلة جمع الثروة فى مساعدة الآخرين.

جورج إس. كلاسون

ولد فى ولاية لويزيانا، ميزورى فى ١٨٧٤ . وقد التحق بجامعة نبراسكا وخدم بجيش الولايات المتحدة أثناء الحرب الأمريكية الإسبانية.

بدأ حياته العملية فى العمل بمجال النشر كما أسس شركة Clason Map Company of Denver *التى أصدرت أول أطلس للطرق فى الولايات المتحدة وكندا. وفى عام ١٩٢٦ نشر "كلاسون" أول مجموعة من الكتيبات عن أسرار النجاح المالى. وقد تم جمع هذه الكتيبات فيما بعد ووضعت فى كتاب واحد تحت عنوان أغنى رجل فى بابل ، هذا الكتاب الذى باع أكثر من مليون ونصف المليون نسخة.*

١٩٢٦
سر العصور

" أنت أحد أفضل الشخصيات الموجودة على كوكب الأرض ولديك قدرات لا حدود لها كامنة بداخلك. ففى أعماقك تكمن قوة إذا ما فهمتها ووجهتها جيدا فقد ترفعك من القاع وتضعك بجوار ذوى المكانة الرفيعة من أمثال المشرعين والكتاب والمهندسين وعظام الصناع أى المنجزين والمفكرين . إن تعلم كيفية استخدام هذه القوة التى تملكها ـ هذا العقل الذى يستطيع عمل كل شىء ـ أمر يتوقف عليك وحدك" .

"لن تحتاج لأن تبقى عبدا طوال حياتك للحظ العثر أو الظروف. فهناك طريقة لتحصل على كل ما تريد ـ طريقة تتناسب تماما مع أعلى طموحات الجنس البشرى" .

الخلاصة

إن كنت تملك هدفا واحدا قويا، فستتحلى بالشجاعة اللازمة لتطبيق أفكارك.

كتب عن نفس الموضوع:

كلود إم. بريستول: *سحر اليقين*. (صـ ٤٦)

راسيل إتش. كونويل: *فدادين الماس* (صـ ٩٠)

نابليون هيل: *فكر وكن ثريا* (صـ ١٤٨)

كاثرين بوندر : *فاعلية قوانين الرخاء* (صـ ٢٢٠)

والاس دى. واتلز: *علم الثراء* (صـ ٢٨٦)

الفصل ١١

روبرت كولير

فى العقود الأولى من القرن العشرين صدرت العديد من الكتب الملهمة، معظمها لم يعد معروفا اليوم، لكن كتاب *The Secrets of the Ages* استطاع أن يحتفظ بمكانته حتى يومنا هذا؛ وذلك بفضل ما قامت به أسرة المؤلف من تحديث له، هذا بالإضافة إلى وعده بكشف أسرار النجاح القديمة، وفى الحقيقة توجد القليل من المصادر أو الكتابات عن الثقافات القديمة بين صفحاته، لكنه يبقى رغم ذلك مقدمة جيدة للأفكار التى نربطها الآن بحركة النجاح المعاصرة.

ولأن هذا الكتاب تم تأليفه فى وقت شهد اهتماما عاما متزايدا بقوى العقل، فإن لغته النثرية وثقته بقدرات القارئ الكامنة جعلتاه من الكتب التى حققت أعلى مبيعات.

مناطق مجهولة فى العقل

فى هذا الكتاب نجد أن المؤلف يقود القارئ نحو صورة ذهنية مكونة من ثلاثة مستويات: العقل الواعى والعقل الباطن والعقل المطلق.

قد تظن أن الجزء الواعى من عقلك هو "أنت" لكنه فى الحقيقة يمثل جزءا صغيرا فقط من العقل. والناجحون هم هؤلاء الذين تجمع بين عقلهم الواعى وعقلهم الباطن- الذى يستخدمونه فى حل المشكلات- علاقة وطيدة. إن الجزء الباطن من المخ يعرف كيف يقوم بمليون شىء بدقة تامة (من بينها إدارة جسمك) ويمكنه القيام بذلك حقا إذا سمحت له بذلك حيث يستطيع الخبراء عزف مقطوعة موسيقية عزفا جيدا إذا ما استمعوا إليها مرة واحدة، كما يمكنهم حل أى مسألة حسابية بمنتهى البراعة، مثل هذه المواهب لا تأتى من العقل الواعى. اعتقد "كارل يونج" أن العقل الباطن (كان يسميه اللاوعى) يحتوى على كل المعلومات التى يكتسبها الشخص على مدار حياته، هذا بالإضافة إلى المعلومات الخاصة بكل من عاشوا على وجه الأرض من قبل. وهذا الجزء من العقل يتصف بأنه محايد، لكنه رغم ذلك يكون مستعدا تماما لتقبل الاقتراحات. بمعنى أنك إن قدمت له أفكارا وصورا عن الثروة والنجاح فسيبدأ فى العمل ليجعل منها حقيقة. وإن قدمت له أفكارا سلبية، فسوف يخلق من حولك ظروفا سلبية.

يشير "كولير" إلى أن الشعور الذى ينتابنا أحيانا نظرا لتوجهنا نحو ما هو أفضل أو لابتعادنا عما هو ضار (تم التعبير عن هذه الفكرة باستخدام مصطلحات مثل "الملاك الحارس" أو "العبقرية التامة") هو مهمة العقل المطلق، ذلك الجزء منا المتصل بالعقل الكلى للإنسان والذى يرى ويعرف كل شىء. وهذه اليد الخفية أو الفطرة التى فطرنا الله عليها بدلا من أن تكون سببا فى جنوننا

أصبحت سببا فى سلامتنا، هذا ما أثبتته تجارب معظم البشر. فإذا ما لجأنا للعقل المطلق من أجل المساعدة، فسيكون على أتم استعداد لتقديمها.

أرستقراطية المفكرين والمنجزين

يقول "كولير" إننا نقلق بشأن تناقص مساحات الغابات ونفاد البترول، لكن يبدو أننا لا نلقى بالا لفقدان قوانا العقلية فى حالة عدم استخدامنا لعقلنا، إن الناس يأكلون وينامون ويعملون دون أن يدركوا قيمة الكنز الكامن بداخلهم. كلنا سمعنا أننا نستخدم ١٠٪ فقط من قدراتنا العقلية (وفقا لـ "كولير" فإن عالم النفس والفيلسوف "ويليام جيمس" هو أول من قال تلك العبارة)، لكن حتى إن افترضنا أن هذه النسبة ليست صحيحة، وحتى إن كنا نستخدم ٢٠٪، فهذا يعنى أنه مازال هناك محرك يدور دون أن يعرف وجهته، ولكى تصبح واحدا من المفكرين والمنجزين يجب أن تطور قدراتك.

يستشهد "كولير" بعبارة "أوريسون سويت ماردين" الذى قال: "معظم من يفشلون فى حياتهم هم ببساطة ضحايا الانهيارات النفسية" إن الأشخاص الذين يمضون بخطى متثاقلة فى حالة التوسط والاعتدال يفعلون ذلك لأنهم لا يثقون بأنفسهم. إذن يمكننا القول بأن هناك دوما طريقا مفتوحا أمام " الأرواح المثابرة". وكما يمكن لقطعة معدن ممغنطة أن تجذب إليها قطعة أخرى فى مثل عشرة أمثال حجمها، فإن الشخص المشحون ثقة وعزما يستطيع القيام بعشرة أضعاف ما يقوم به شخص آخر غير مشحون بالطاقة.

يؤكد "كولير" أنك بمجرد أن تحقق أول إنجاز، ستزداد احتمالية قيامك بإنجازات أخرى؛ ذلك لأن الرغبة فى النجاح تكون قد تأصلت بداخلك. وفى تشبيه آخر يقول إنك عندما ترغب فى شىء بشدة وتثق بأنك ستحصل عليه، فإنك بذلك تدفع عقلك لأن يجذب نحوه الأشياء والأفراد والظروف اللازمة للحصول على هذا الشىء. بمعنى أنك تطور قوة دافعة تسمح لك بالاستمرار فى الإنجاز لكن بجهد أقل.

يشير "كولير" إلى أن أعظم الاكتشافات تمت على يد شخص لاحظ شيئًا رآه كل إنسان من قبل لكنه توقف عنده. كما أن أكبر الثروات قد تكونت نتيجة مجموعة من الفرص التى حظى بها الكثيرون لكن واحدا فقط هو الذى اغتنمها. هذا لا يعنى أن الأشخاص غير الناجحين لم يتمكنوا قط من رؤية الفرص، إنهم يرونها فعلا، لكنهم يختلفون عن الأشخاص الذين نطلق عليهم الفائزين فى أنهم نادرا ما تتملكهم الرغبة أو الشجاعة لتنفيذ أية فكرة جيدة، إنهم دائما ما يخلقون لأنفسهم الأعذار التى تبرر عدم قدرتهم على القيام بعمل ما، فى حين أن الفائزين لا يشغلون بالهم إلا بالتفكير فى كيفية القيام بهذا العمل.

عليك تخيل النجاح أولًا

استطاع "كولير" بعد عناء شديد أن يفهم معنى مفاهيم معينة مثل: "الإرادة" و"الرغبة" و"الطموح"، كما تمكن أيضا من معرفة كيفية الاستفادة من هذه المفاهيم. من بين النقاط الأساسية الخاصة بطريقة تفكيره أننا يجب أن "نتخيل" النجاح فى حياتنا من خلال رسم صور معينة.

لماذا يعد رسم صورة معينة بخيالك لما ترغب فى تحقيقه أمرا مهما لتحقيق هذا الشىء؟ يقول "كولير" إن كل الأشياء الموجودة بالعالم حولنا قد بدأت فى شكل صورة متخيلة. فما حولك من مبان قد تم تخيلها قبل بنائها، كما تقوم أنت أيضا بتخيل مستقبلك قبل إدراكه. يكمن السر فى أن ترسم صورا لأشياء قد تكون غير مهمة ثم تحاول تغييرها وتحويلها لشىء إيجابى وذى معنى. إن أسلوب "كولير" "التخطيط للثروة" يقتضى أن تصنع لنفسك لوحة تضم مجموعة من الصور التى تمثل الأهداف التى ترغب فى تحقيقها بحياتك. بالنظر إلى هذه الصور عدة مرات كل يوم، فأنت تمهد الطريق لوجودها بحياتك. على سبيل المثال، أقدمت امرأة ما - تتصف بالفطنة لكنها تعيش فى فقر شديد - على رسم صور لكوخ معه حديقة كانت تحلم أن تعيش فيه هى وأطفالها، كما رسمت صورا لمحل خردوات. وبعد وقوع سلسلة من الأحداث الغريبة استطاعت بالفعل الحصول على الكوخ والمحل فى غضون ستة أشهر فقط.

هناك سر ما يكمن وراء كون القوة تنساب من الأعلى إلى الأسفل وليس العكس. لذلك عليك أن تتخيل دائما أفضل دخل يمكنك الحصول عليه، فيما بعد ستجد أن الأحداث ستتبع تلك الصورة التى تتخيلها.

قوة الرغبة والإرادة

يقول "كولير": "قد يبدو الأمر غير معقول لكن قلة من الناس حقا هى التى تعرف ما تريد". قد يكون لدى الناس مجموعة من الأمنيات والرغبات، لكن ما لم نشعل حماسنا لتحقيقها إلى أقصى حد، سوف ننساق وراء بحر من الشعور بالاستياء. ويذكر "كولير" حكمة صينية تقول "الشخصيات العظيمة تمتلك الإرادة، فى حين أن الضعفاء لا يمتلكون سوى الأمنيات".

لعلك مازلت تتذكر التعليمات التى كنت تتلقاها فى فترة الطفولة: "ارضَ بما قُسم لك"، لكن تذكر جيدا أن كل شىء كبير بدأ بقليل مَن عدم الرضا وبرغبة فى تحقيق شىء آخر مختلف. ويكمن التحدى فى أن نقدر على الجمع بين حماسنا وشعورنا بعدم الرضا لنخرج فى النهاية بكيان واحد يسمى *هدفا واحدا قويا*. ويشير "كولير" إلى أن هذه العملية تبدأ بعمل قائمة بكل الأمور التى قد ترغب فيها، ثم تتخلص من الأشياء التى لن تخدمك على المدى البعيد. إن لم تكن على يقين من أى الرغبات أفضل لك، فاطرح على نفسك هذا السؤال: "هل سيؤدى هذا الأمر إلى تحسين وضعى وجعلى أفضل وأقوى وأكثر كفاءة؟".

وعندما تصل إلى رغبتك الوحيدة الشاملة، أو هدفك المحدد يصبح من الأسهل استبعاد الأمور غير الضرورية بالحياة بطريقة لم يكن ليتوقعها قط الشخص الذى يترك تفكيره ينجرف فى أى طريق. مستخدما مثالاً له علاقة بالكائنات البحرية يقول "كولير":

" الهدف المحدد مثل حبة الرمل التى توجد بداخل كل لؤلؤة والتى تجمع حولها جسم اللؤلؤة. وبالمثل فإن " الفكرة النيرة " هى التى يتجمع حولها خيالك البناء، ويجمع ويكون ثروته المادية" .

ما إن يتواجد عندك هذا الحس بالهدف، فكن على استعداد لدفع الثمن. افرض على نفسك الانضباط ولا تتوقف أبدًا عن محاولة تحقيق رغبتك الوحيدة الحقيقية. حتى إن لم تكن حاد الذكاء، فلا أهمية لذلك على المدى البعيد؛ لأن قانون المتوسطات يعنى أنك إن ثابرت بإصرار فستحصد الجوائز.

كن واعيا وممتنا لليد الخفية" الملاك الحارس" التى تساعدك على تحقيق أهدافك. كن مؤمنا بأنك ستحقق أهدافك، بقدر إيمانك بشروق الشمس فى الصباح. ومع ذلك فهذا الإيمان ليس روحانيا بل عقلانى. إن تحديدك لهدف واحد سيؤدى إلى اكتساب المعرفة بطريقة سهلة وبسيطة، والإيمان بنجاحك المستقبلى الذى سيشاركك فيه كل الناجحين. إن هذا الشعور بالامتنان والمعرفة يجذب إليك ما تريده على أساس مبدأ "الشبيه يبحث عن شبيهه": أى أن الأشياء تنساب بهدوء نحو الشخص الذى يبدو أنه يمتلك مثلها.

تعليقات أخيرة

على الرغم من إمكانية تصنيفه على أنه أحد كلاسيكيات الرخاء، نظرا لإلحاحه على إقناع القراء بقدراتهم الكامنة الهائلة، فإن هذا الكتاب *The Secrets of the Ages*، يعد من الأعمال التحفيزية.

إن الكتاب مزود بالعديد من القصائد والأشعار، على الأرجح كما هو المتوقع من أستاذ فى رسائل المبيعات وإعلانات البيع، كما أن "كولير" يستخدم بحرية الحروف الكبيرة وعلامات التعجب. وأسلوبه حوارى، ويستخدم التكرار كى يوضح قصده. إذا وجدت نفسك تعتقد أنه لا يوجد خط واحد يربط بين جميع فصول الكتاب؛ فذلك لأن كل فصل قد تم نشره من قبل على حدة مثل أسلوب كتاب "كلاسون" *أغنى رجل فى بابل* .

وفى نهاية الكتاب توجد مجموعة مختارة من الرسائل التى تلقاها "كولير" من قراء يصفون ما طرأ عليهم من تغيير فى حياتهم إثر قراءتهم كتابه هذا. سيصعب عليك عند قراءته للمرة الأولى أن تدرك كيف يكون لهذا الكتاب مثل هذا التأثير؛ وبالنسبة للمتحمسين فى عصرنا لتحقيق النجاح قد تبدو أفكار الكتاب ولغته عتيقة. لكن رسالته التى تتمثل فى أنك بوسعك أن تكون سيد

مصيرك مازالت رسالة ملهمة، كما أن الكتاب يحتوى على حقائق إن طبقتها عمليا فستحقق النجاح الذى ترغب فيه.

روبرت كولير

ولد فى سانت لويس عام ١٨٨٥ ، و تلقى تعليمه فى مدرسة تابعة لإحدى دور العبادة وتم تدريبه ليصبح رجل دين. لكنه قرر أن حياة رجال الدين لا تناسبه؛ لذا سافر إلى غرب فيرجينيا وظل يعمل على مدى ثمانى سنوات مهندس مناجم.

وبعد أن انتقل إلى مدينة نيويورك، عمل فى مجال الإعلانات لدى شركة بى.إف. كولير للنشر (لقد أسس عمه مجلة كولير) وأصبح خبيرا فى كتابة مخطوطات البيع التى كانت حققت لمؤسسته أرباحا بلغت ملايين الدولارات. ويعد الكتيب الذى ألفه بعنوان The Million Dollar Sales Letters*، من كلاسيكيات التسويق.*

بعد إصابته بمرض خطير لم يتمكن الأطباء من تشخيصه، أخذ "كولير" يعالج نفسه بالقوة العقلية حيث قرأ مجلدات ليكشف قوانين وأسرار العقل. ورغبة منه فى جعل ما توصل إليه من معلومات أمرا يسهل الوصول إليه، كتب ونشر سلسلة من الكتيبات، The Secret of the Ages، *والتى جمعت بعد ذلك فى مجلد واحد. وهناك سلسلة أخرى:* The Law of the Higher Potential *والتى تحمل حاليا عنوان* Riches within Your Reach. *وهناك كتب أخرى من بينها:* Prayer Works *و* The Amazing Secrets of the Masters of the Far East.

وقد توفى "كولير" فى عام ١٩٥٠ .

٢٠٠١

من الجيد إلى العظيم

" مهما بلغت درجة إثارة النتيجة النهائية، فإن عملية الانتقال من المستوى الجيد إلى أعلى مستوى لم تتم قط فى خطوة واحدة. أى أن الأمر لم ينتج عما يسمى عملاً حاسمًا وحيدًا أو برنامجًا عظيمًا أو إبداعًا واحدًا خاطفًا أو ضربة حظ وحيدة أو لحظة إلهام واحدة، بل إن العملية كانت تشبه الدفع المستمر لدولاب ثقيل جدا فى اتجاه واحد، وخطوة تلو الأخرى، تزداد القوة الدافعة حتى تبلغ ذروتها وتصل لأقصى مدى" .

الخلاصة

لا تكتف أبدا أو ترض بمجرد كونك جيدا أو ممتازا، بل استكشف ما يستلزمه الأمر لتصبح عظيما.

كتب عن نفس الموضوع:

مايكل ديل: *مباشرة من ديل* (صـ ١٠٠)
ديفيد إس. لاندس: *ثروة وفقر الأمم* (صـ ١٨٢)
جيه. دابليو. ماريوت الابن: *الاستعداد لتقديم الخدمة* (صـ ٢١٤)
سام والتون: *صنع فى أمريكا* (صـ ٢٨٠)

الفصل ١٢

جيم كولينز

معظم الشركات الكبرى مرت عليها سنوات لم يكن أحد يسمع عنها ولم تكن تحظى بأية شهرة، وذلك قبل أن تجبر إنجازاتها العالم على الالتفات إليها. فى الحقيقة لقد كانت هذه الشركات تبدو كأى شركة أخرى حتى وصلت إلى "مرحلة انتقالية" معينة شهدت تقدمهم وتميزهم عن باقى الشركات.

إن الانتقال إلى هذا المستوى العظيم لم يتم نتيجة لحدوث ثورة. وعلى عكس الرأى السائد، لم تستعن تلك الشركات بمديرين تنفيذيين جدد كى يغيروا من مسار الأمور. (هذه هى سمة الشركة متوسطة المستوى). وعلى الرغم من أن النتائج المدهشة للشركات العظيمة تجعل الناس يظنون أن النجاح قد حدث بسرعة شديدة، فإن هذا الانتقال تم بعد سنوات من الجهد والمشقة، وقد شبه "كولينز" هذه العملية بمحاولة "دفع دولاب ثقيل فى اتجاه واحد".

إن سلسلة صيدليات ولجرينز الأمريكية هى شركة قديمة ظلت لأربعة عقود تتبع فى أدائها أسلوب السوق العام، وفى عام ١٩٧٥ تركت الشركة المستوى المتوسط الذى كانت تقف عنده وبدأت نجاحها المميز. ومنذ عام ١٩٧٥ حتى عام ٢٠٠٠ حققت أرباحا أعلى ١٥ مرة من سوق الأوراق المالية (البورصة). كما حققت أيضا ضعفى أرباح شركة Intel التكنولوجية، وخمسة أضعاف أرباح شركة General Electric، وثمانية أضعاف أرباح شركة Coca_Cola.

ما الذى أدى إلى هذا النجاح المفاجئ والمدهش، هذا الانتقال من حالة التوسط إلى أعظم الدرجات؟ بدأ "جيم كولينز" جهودا بحثية استغرقت خمس سنوات ليكتشف الأمر. وقد تمكن من وضع قائمة تشتمل على إحدى عشرة شركة عظيمة اعتمد تضمين كل واحدة منها فى كتابه *Good to Great: Why Some Companies Make the Leap...And Others Don't* على تصنيفها ضمن الشركات التى حققت أعلى أداء على مدار ١٥ عاما، ويقول "كولينز": "مجموعة الشركات المتعثرة ستكون الأصعب فى اكتشافها"، وتضم هذه القائمة شركات: فانى ماى (شركة تمويل عقارى) وجيليت (شفرات حلاقة) وكمبرلى - كلارك (حفاضات أطفال، ومناشف ورقية) وكروجر (متاجر كبيرة) ونيكور (صناع صلب) وفيليب موريس (سجائر وشيكولاتة وقهوة) وبيتنى باوز (أدوات ومعدات مكاتب). ولكل واحدة من هذه الشركات وجد "كولينز" شركة مناقضة ظلت على ما هى عليه؛ أى اكتفت بأن تظل جيدة (مثل إيكارد التى هى نقيض شركة ولجرينز)

إذن ما الأفكار الرئيسية التى توصل إليها من خلال بحثه؟

نوع خاص من القيادة

عندما بدأ كولينز دراسته لم يكن مهتما حقا بمسألة القيادة. حيث أراد أن ينأى بنفسه بعيدا عن عقدة "القائد العظيم" التى تسيطر على العديد من المؤسسات التى تعتقد أن جلب أو استحضار قائد فعال سيغير الأوضاع كلها. فى الواقع لقد اكتشف أن القيادة تمثل أهمية بالغة، لكن الأمر المثير للدهشة تمثل فى نوعية القائد الذى يسير بمؤسسته نحو العظمة حيث إن قادة الشركات الكبرى هم مزيج من الطموح والتواضع "فهم يشبهون "لينكولن" و"سقراط" وليس "باتون" أو "قيصر"". يصف "كولينز" "داروين سميث" رئيس شركة كيمبيرلى - كلارك قائلا إنه "يتصف بالخجل الشديد وعدم القدرة على التظاهر.... هذا بالإضافة إلى عزيمة قوية وصبر وجلد تجاه الحياة".

لا يبدو على مثل هؤلاء القادة ظاهريا أى طموح لأنهم يوجهون دوافعهم وعزمهم نحو ضمان نجاح شركاتهم على المدى البعيد. وهم يعزفون عن الحديث عن أنفسهم، وبدلا من ذلك يشيرون دائما إلى العظماء الذين قدموا إسهاماتهم من أجل نجاح المؤسسة، هكذا يستمرون فى عد مزايا غيرهم (على الرغم من عملهم بكد، اندهش "كولينز" من عدد المرات التى يذكر فيها هؤلاء القادة كلمة " الحظ" عند حديثهم عن نجاحهم الشخصى والمؤسسى). هؤلاء القادة يشعرون أيضا بشغف تجاه المنتجات التى تنتجها مؤسساتهم مهما كانت عادية. فعلى سبيل المثال، قام العاملون بشركة جيليت، نظرا لأن منتجات هذه الشركة تثير اهتمامهم، باستثمار ٢٠٠ مليون دولار فى تطوير شفرة الحلاقة ماك ٣ الذى حقق نجاحا مدويا.

ولأنهم يضعون شركتهم فى المقام الأول، فإن هؤلاء القادة الذين ينتمون "للمستوى ٥" كما يطلق عليهم "كولينز"، يؤمنون بأن من سيعقبهم يجب أن يكون على نفس مستوى كفاءتهم إن لم يكن أكثر كفاءة. وعلى العكس من ذلك، فالمدراء التنفيذيون المسئولون عن الشركات المناقضة دائما ما يسعون للظهور، لذلك يختارون من هم أضعف منهم ليتولوا مهمة الإدارة من بعدهم. إن قادة المستوى الخامس عادة ما يوصفون بأنهم "شخصيات عادية تحقق نتائج غير عادية"، كما أن مسألة تكوين ثروات من خلال بيع أسهمهم لمن يريدون الاستيلاء على المؤسسة أو من خلال إحكام سيطرتهم على الشركة لم تطرأ بذهنهم قط. إنهم يعملون بهذه المؤسسة كى يصلوا بها نحو مستقبل عظيم يتجاوز حتى ما بعد مدة خدمتهم المهنية. لذلك ظل للكثير منهم مكاتب فى مبنى الشركة حتى بعد تقاعدهم بزمن طويل.

الشخصيات المناسبة

الحكمة التقليدية تقول إنك إن عزمت على بدء تشييد شركة كبيرة، فيجب أن تتبع مفهوم الكمال ثم تقوم بتوظيف الأفضل. اكتشف "كولينز" والفريق العامل معه أنه عندما بدأ مدراء الشركات العظيمة مرحلة انتقال شركاتهم نحو العظمة، اتبعوا أسلوبا مناقضا لذلك: "لقد حرصوا أولًا على أن ينقلوا إلى حافلتهم كل من هو مناسب (والتخلص من غير المناسبين) ثم بدأوا فيما بعد فى التفكير فى المكان الذى سيقودون الحافلة نحوه".

ما فائدة هذا الأسلوب؟ إن ضمنت وجود أنسب الأفراد من البداية، فإنهم سيقدرون على التوافق مع أى تغيرات فى الاتجاه أو الاستراتيجية. كما أنك لن تحتاج إلى تحفيزهم لأنهم يشاركونك الرغبة فى تحقيق العظمة، ومن ثم فهم مُحَفزون من البداية. وما يثير الدهشة أن الشركات العظيمـة لا تعطى مكافآت سوى لذوى المستوى الجيد، فالمكافآت المالية لا تعتبر عاملا مهما فى تحفيز الموظفين عندما يكون لديهم هدف أعظم من المال يسعون لتحقيقه.

فى النهاية، يمكننا قول إن الشركات الكبرى لديها ثقافة "صارمة لكنها ليست متعسفة" صارمة بمعنى أن كل فرد يعرف المستوى الذى يجب أن يسعى هو والشركة للوصول إليه. فإن لم يتم بلوغ هذا المستوى، سيتحتم على هؤلاء الموظفين ترك الشركة. أما التعسف، من ناحية أخرى، فهو سمة الشركات الجيدة. فهذه الشركات تقدم، دون أدنى تفكير، على تغيير أقسام كاملة من خلال عملية إعادة الهيكلة كما تتخذ قرارات عليا بفصل آلاف الموظفين. . إن هذا المناخ الذى يسوده الخوف لا يؤدى إلى الإنتاجية أصلاً، كما أنه محبط للغاية، على الجانب الآخر نجد أن الشركات الكبيرة تحافظ على روح الفريق التى تلهب حماسة كل فرد وتدفعه لبلوغ أعلى مستوى. فهم يعرفون، كما قال "كولين"، إن "وجود أفكار عظيمة بدون رجال عظماء سيجعل الأفكار لا قيمة لها".

الأمانة القاسية

تكتسب الشركات الكبيرة شهرتها من خلال اعتمادها على الحقائق عند اتخاذها أى قرارات. فهم لا يعتمدون فى سعيهم لتحقيق أهدافهم على آخر صيحات الإدارة ولا الأحلام بالعظمة، لكنهم بدلا من ذلك ينهمكون فى تقييم أنفسهم باستمرار.

اكتشف "كولينز" أن القادة ذوى الشخصية الساحرة يمكن أن يقفوا حجر عثرة فى طريق نجاح الشركة، ذلك لأن فريق عملهم يهتم فقط بما "يفكر فيه المدير التنفيذى" بدلا من الاعتماد على قاعدة البيانات عند اتخاذ القرارات، أما أفضل الشركات فهى التى تريد التوصل إلى الحقيقة بغض النظر عن قائلها. فهذه الشركات لديها ثقافة السؤال والصراحة التى لا يفسدها الذل والخنوع.

يستشهد "كولينز" بعبارة "وينستون تشرشل": "أنا لا حاجة لى بالأحلام المبهجة. فالحقائق أفضل من الأحلام" ولقد اشتهر "تشرشل" أيضا بتوجهه الذى كان يحث على "عدم الاستسلام قط". إن الشركات الكبرى دائما ما يكون لديها يقين بأنها سوف تنجح فى النهاية، لكنها فى الوقت ذاته تكون على أتم استعداد لمواجهة الواقع المرير.

مبرر للبقاء

لدى الشركات الكبرى فكرة واحدة فقط أو نقطة تركيز واحدة ترشدهم فى كل ما يقومون به. إن عملية تكوين وتحسين هذه المفاهيم قد تستغرق سنوات عدة لكن بمجرد أن توضع فإنها تولّد نجاحا هائلا لأنها متميزة. تمتلك شركة ولجرينز، وفقا لمفهومها الخاص، أفضل الصيدليات

التى تقع فى أنسب الأماكن والمواقع وتحقق أعلى معدلات ربح مع كل زيارة للعميل. لم يحاول بنك ويلز فارجو أن يتفوق على بنك سيتيكورب أو بنك أمريكا ليصبح أكبر بنك أمريكى فى العالم. بدلا من ذلك ركز هذا البنك اهتمامه على أن يصبح أفضل بنك يحقق أرباحا مع التركيز على غرب الولايات المتحدة.

لدى "كولينز" نموذج من ثلاث دوائر لقياس العظمة. أول دائرة تمثل الوعى بالشىء الذى يمكنك أن تكون أفضل من يقوم به فى العالم. وهذا يستلزم التقدير الواقعى لقدراتك وإمكانياتك الفعلية، لكنه لا يعنى إطلاق العنان لغرورك. كما أن الحديث هنا لا يقتصر ببساطة على الأمور التى تجيد القيام بها؛ فما تقوم به منذ سنوات عديدة قد لا يكون هو العمل الذى يمكن أن يصل بك إلى العظمة. الدائرة الثانية تمثل الشىء الذى يدفع محركك الاقتصادى؛ بمعنى من أين تأتى أرباحك فى فترات الثراء. أما الدائرة الثالثة فهى الشغف أى أنَ تقوم ببساطة بأداء العمل الذى تحبه جدا. وهذا يعنى أنك إذا استطعت العثور على شىءٍ ما تعرف أنك ستكون أفضل شخص فى العالم يمكنه القيام به، شىء تحب عمله و يجلب لك المال، فقد تملكت خيوط بدايات مشروع عظيم. إن حصَّلت اثنتين من هذه الدوائر الثلاث فهذا يعنى أنك ستكون مجرد شخص ناجح، وليس عظيما.

يستحق هذا الكتاب الاقتناء فقط من أجل الفصل الذى يصف النموذج ذا الثلاث دوائر حيث يمكنك تطبيقه على حياتك وعلى المؤسسة التى تعمل بها. ما المفهوم الذى تؤيده؟ هل يمكنك تلخيصه فى كلمات قليلة؟ إذا لم تتمكن من القيام بذلك فهذا يعنى أن جهودك الحالية ستضيع هباء، بالضبط مثلما يحدث مع الشركات التى اكتفت بأن تكون "جيدة".

استخدام التكنولوجيا بحكمة

يقول "كولينز" إن التكنولوجيا ليست أساس العظمة لكنها أساس الإدارة.

لم يتم ذكر التكنولوجيا على لسان المديرين التنفيذيين للشركات العظيمة إلا فيما ندر. بمعنى أن المسألة ليست أن "التكنولوجيا هى التى ستبنى الشركة". بل إنه "يمكننا الاستفادة من هذه التكنولوجيا كى نرتقى بمستوانا فيما نقوم به من عمل"، وهناك بعض الشركات التى تفتقر لثقافة استغلال الفرص، ومن ثم فهى تستخدم التكنولوجيا لمجرد كونها تكنولوجيا ليس أكثر. أما الشركات الاستثنائية فهى لا تستثمر أموالها إلا فى أحدث الأساليب التكنولوجية التى تتوافق مع رؤاها العظيمة.

أما تقييم "كولينز" فهو: "التكنولوجيا فى حد ذاتها ليست سببا رئيسيا للعظمة أو الفشل". ومع ذلك فإن الاستخدام الحكيم للتكنولوجيا هو جزء من ثقافة الشركات الكبيرة.

تعليقات أخيرة

أجريت الأبحاث الخاصة بكتاب *Good to Great* فى فترة "الاقتصاد الجديد". يقول "كولينز" عن هذه السنوات: "دخلنا لحظة فاصلة فى التاريخ عندما بدت فكرة محاولة إقامة شركة كبيرة قديمة وغريبة". إن مسألة "ثقافة الانضباط"، التى تعد واحدة من السمات الأساسية للشركات الكبرى من وجهة نظره، بدت فى الواقع موضة قديمة. لقد ثبت أن هذه الشركات لم تصبح عظيمة لمجرد أنها عملت فى المجال المناسب فى الوقت المناسب، بل لأنها قد حددت نقاط القوة المميزة لها وعملت بكد على تنميتها والاستفادة منها.

هذه النتيجة تتشابه كثيرا مع ما وصل إليه "ديفيد إس. لاندس" فى كتابه *The Wealth and Poverty of Nations* حيث اكتشف أنه فى حين أن الجغرافيا والموارد الطبيعية أثرت بكل تأكيد على تطور البلدان، فإن السبب الرئيسى لثراء ورخاء هذه البلدان هو امتلاكها ثقافة بذل الجهد والشجاعة.

قبل كتابته لهذا الكتاب، ألف "كولينز" كتابه الشهير *Built to Last* عن تلك الشركات الخيالية التى قاومت وصمدت أمام اختبار الزمن. يقول "كولينز" نظرا لأن كتاب *Good to Great* يقدم وصفة تفيد فى رفعك إلى درجات العظمة الأولى فهو بمثابة "مقدمة" لكتاب، فى حين أن *Good to Great* يقدم لك قصصا ستساعدك على بلوغ هذه العظمة. و *Built to Last* تتمثل قيمته فى أنه يوضح لك كيف تكون عظيما وكيف تبقى هكذا.

ويقول "كولينز" إنه لم ينظر إلى عمله على أنه مقصور فقط على إفادة الشركات والمشاريع التجارية، بل إن المبادئ التى يشتمل عليها كتاب *Good to Great* يمكن تطبيقها فى أى مؤسسة وحتى على حياتك الشخصية. قد تصيبك دهشة كبيرة نظرا لقدرة هذين الكتابين على إلهامك، وما هو مثير بشأنهما أنهما قد ذكرا إمكانية قياس النجاح وتطبيق الدروس المستفادة منه بشكل منهجى. باقتنائك هذين الكتابين ستمتلك القاعدة الأساسية التى ستمكنك من تحقيق النجاح، تلك القاعدة التى تفوق فى أهميتها مسألة الجاذبية وسحر الشخصية.

جيم كولينز

يرأس كولينز الآن "معمل إدارة الأعمال" فى مدينة بولدر فى كولورادو، الذى يقوم بدراسة الشركات الكبرى الصامدة، كما يعمل أيضًا بجامعة ستانفورد يونيفرستى جراديوت سكول لإدارة الأعمال، وقد تولى من قبل عدة مناصب فى شركة ماكينزى وهيولت باكارد.

من بين كتبه الأخرى: Beyond Entrepreneurship، و Built to Last: Successful Habits of Visionary Companies *الذى باع أكثر من مليون نسخة.*

١٩٢١
فدادين الماس

" فى تلك الليلة سمع الحافظ الكثير عن الماس ثم ذهب ذلك الرجل المسكين إلى فراشه. كم كان يتوق لامتلاك منجم ماسٍ كامل، وفى اليوم التالى استيقظ مبكرًا وذهب إلى أحد رجال الدين وسأله بلهفة عن مكان وجود الماس" .

" تقتضى العظمة أن تقوم بعمل أشياء عظيمة لكن بأقل الإمكانيات والوسائل، أى أنها تتمثل فى إنجاز أهداف كبيرة، كما أنها تقتضى تقديم المساعدة للمقربين منك، أى مساعدة زملائك، أو أحد الجيران، أو خدمة مدينتك أو بلدك" .

الخلاصة

أيا كان ما ترغب فيه فهو قريب المنال، إذا كنت على استعداد لفتح عينيك وعقلك.

كتب عن نفس الموضوع:

هوراشيو ألجر: *" دك" الأشعث* (صـ ١٦)

نابليون هيل: *فكر وكن ثريا* (صـ ١٤٨)

والاس دى. واتلز: *علم الثراء* (صـ ٢٨٦)

الفصل ١٣

راسيل إتش. كونويل

ذات مرة ذهب "راسيل كونويل" فى رحلة عبر نهر دجلة فى العراق، مستخدما مرشدا استأجره من بغداد، وقد كان مقررا أن يصحبه فى رحلة إلى الخليج الفارسى. حيث كان هؤلاء المرشدون يتصفون بحب الثرثرة والحديث، لكن "كونويل" أكد أن القصة التى سردها هذا المرشد كان من السهل التأكد من مدى صحتها.

كان هناك فلاح يدعى الحافظ عاش على ضفاف نهر أندوس، وكان لديه مزرعة جميلة بها بساتين وحدائق، والكثير من المال، وزوجة جميلة وأبناء، لقد كان ثريا لأنه كان راضيا وقانعا بما قسم له، وفى أحد الأيام زاره رجل دين مسن، وقص عليه ذات ليلة كيف نشأ الكون حيث أخبره عن كيفية تكوين الصخور والتربة والمعادن والأحجار الكريمة. وقال للفلاح إنه إذا امتلك قليلا من الماس فسوف يمتلك ليس مجرد مزرعة واحدة بل عدة مزارع، ولقد أنصت الفلاح باهتمام وفجأة شعر بأنه غير سعيد بما كان يمتلكه فى هذه الحياة.

باع الفلاح كل شىء وظل يسافر من بلد إلى آخر بحثا عن الماس، ومر فى رحلته ببلاد فارس وفلسطين وأوروبا. وبعد مرور عامين، تبدد ما كان يمتلكه من مال وهام على وجهه مرتديا ثيابا رثة. وفى أحد الأيام ضربت موجة عاتية شاطئ البحر وابتلعته وغرق.

وبالنسبة للرجل الذى اشترى منه مزرعته فتلك قصة أخرى. ذات يوم وأثناء سقايته لحيوانات المزرعة من الجدول الجارى فى مزرعته لاحظ بريقا لامعا فى الرمال المبللة بالماء. كانت ماسة. فى الحقيقة، كانت واحدة من أثمن وأغلى قطع الماس التى تم العثور عليها على مر التاريخ: إنها منطقة مناجم جولكوندا التى لم يكن بها ماسة أو اثنتان بل فدادين من الماس.

كن واسع الأفق

بداخل هذا الكتاب الصغير، الذى هو فى الأصل نسخة من محاضرة كبيرة ألقاها، يسرد "كونويل" العديد من القصص الواقعية المشابهة التى تتناول الحماقة التى يرتكبها الكثيرون عندما يسافرون بحثا عن الثروة بينما هى موجودة بحديقة منازلهم أو أمام أعينهم، ويشير "كونويل" إلى حقيقة أن معظم الناس "يقللون من قدر أنفسهم" لأنهم لا يبدون استعدادهم لقبول - أو لم يخطر فى بالهم - فكرة أن لديهم قوى هائلة لم تكتشف: "كثير من العائلات لا ينسبون لأفراد عائلاتهم القدرات التى ينسبونها للأفراد الآخرين، لقد حلت اللعنة على كثير من المدن والبلاد لأن أهل هذه المدن يسخرون منها".

الرسالة التى يريد "كونويل" إيصالها تكمن فى أنه ينبغى علينا ألا نسقط فى فخ الظن أن كل العظماء والأعمال الكبيرة توجد فى مكان آخر. ضع فى اعتبارك جيدا أن "هنرى فورد" بدأ تصميم وتصنيع سيارته فى مزرعته الخاصة، وبعد ذلك بنى مصانع فورد الشهيرة فى المكان الذى نشأ به، لم يكن هناك أى شىء يميز مدينة ديربون بولاية ميتشجان، لكن "هنرى فورد" جعلها مكانا مميزا دون أن يغادر حديقة منزله، كما وقف المستثمر الكبير "وارن بافيت" ضد فكرة نقل أسرته لتعيش فى منطقة وول ستريت و بقى فى أوماها فى نيبراسكا وكوَّن ثروته هناك.

اكتشاف الخدمة الحقيقية

الفكرة الرئيسية الثانية التى يتناولها "كونويل" هى أن الخدمة العظيمة تعتبر أساس الرخاء.

يروى "كونويل" قصة الممول الشهير "جون جاكوب أستور"، الذى تحتم عليه فجأة أن يقوم بالشراكة فى متجر بيع قبعات السيدات لأن ملاك المتجر لم يستطيعوا سداد أقساط الرهن العقارى. فما الذى فعله ليجعل هذا العمل يقف على قدميه؟ كان يذهب إلى الحديقة العامة ويشرع فى مراقبة النسوة وهن يتريضن ويتجولن، وخاصة أكثرهن ثقة ورشاقة وأناقة، ثم يكتب ملاحظات دقيقة عن أزيائهن وقبعاتهن. بعد ذلك كان يعود إلى المتجر مسرعا ليصنع نسخا طبق الأصل من تلك القبعات. كانت النتيجة أن المتجر لم يصنع قط قبعة واحدة لم تنل إعجاب السيدات، هكذا ازدهر عمله على الفور. مما يعنى أنه قد ترك وراء ظهره فكرة: " نصنع القبعات ثم نحاول بيعها" ليحل محلها عبارة: "نحن نبيع ما تحتاج إليه النساء".

وعن طريق تقديم الخدمة الأساسية يأتى النجاح الهائل، المتمثل فى هذه الحالة فى متجر استطاع أن يحقق، فى القرن التاسع عشر، أرباحا بلغ مقدارها ١٧ مليون دولار سنويا. ربما تظن أنك فعلا قد درست هذا الأمر، لكن اسأل نفسك مرة أخرى: ما الذى يريده الناس؟

يقول "كونويل" إن مشكلة كثير من الناس تكمن فى "أن ثروتهم قريبة منهم جدا"، إننا بحاجة إلى اكتساب القدرة على التفكير بعقل متفتح كى نتمكن من رؤية الأمور الواضحة. لكن هذا لن يحدث أبدا إذا كنت تسرع الخطى باستمرار كى تلحق بالفرصة التالية، بحثا عن مراع أكثر خضرة. إن الخدمة الحقيقية مسألة فى غاية البساطة، لكنك لن تفهم معناها إلا عندما يكون عقلك فى حالة من السكون والهدوء. فإن لم تحظ ببعض الأوقات الهادئة لن تتمكن من رؤية الحلول. اترك فسحة من الوقت للتأمل والتفكر وستنهال الإجابات عليك.

هناك طريقة أخرى لتبدأ بها، وهى أن تفكر فيما تحتاج إليه أنت، فأغلب الظن أن الناس يحتاجون لما أنت بحاجة إليه. على سبيل المثال المرأة التى اخترعت الأزرار، التى استخدمت أولاً فى القفازات، قد كونت ثروتها بهذه الطريقة، ويؤكد "كونويل": "أن العقل المتفتح الذى يرى الأمور الدقيقة هو السبيل إلى النجاح البشرى". فأعظم العقول تفكر بأبسط الطرق، وأعظم الشخصيات تتصف بالدقة والبساطة.

اعلم أنك لن تستطيع تحقيق النجاح إن لم تهتم بالناس وباحتياجاتهم. وحسب تعبير كونويل يجب أن تجعل من نفسك شخصية ذات أهمية بالنسبة للعالم. فما يتشابه فيه كل العظماء هو أنهم يجعلون من أنفسهم "وسيطا" لنقل الخدمة؛ أى أنهم يصنعون أفضل المنتجات ويقدمونها لأكبر عدد من الناس. وتلك العلمية نفسها، وليس جمع المال، هى ما يطلق عليه مسمى الخدمة.

تعليقات أخيرة

إن كتاب *Acres of Diamonds* يبدو وكأنه ينتمى لحقبة أخرى من الزمن، لكن "كونويل" كان واحدا من المتحدثين الأمريكيين التحفيزيين، وحديثه مازال قادرا على إلهام الكثيرين. إضافة إلى أن شراء نسخه منه لن يكلفك الكثير، إن قراءته لن تستغرق أكثر من نصف ساعة، ومن فترة إلى أخرى قد ترغب فى تذكر الدرسين البسيطين والمفيدين اللذين يتضمنهما هذا الكتاب:

- لا حاجة بك للنظر خارج حدود قدراتك وخارج ظروفك الحالية بحثا عن بذور الثروة.
- الخدمة هى مفتاح النجاح. لا تكتف فقط ببيع الأشياء، ابحث عما يحتاج إليه الناس حقًا. وهذا يتطلب منك تفكيرًا وملاحظة أكثر من المعتاد.

راسيل إتش. كونويل

ولد " راسيل إتش. كونويل" فى ورثنجتون، ولاية ماساتشوستس عام ١٨٤٣ وقد التحق بكلية يال وفى عام ١٨٦٢ – حينها لم يكن قد بلغ العشرين من عمره – أسس شركة من الجنود المتطوعين وحارب فى صفوف اليانكى فى الحرب الأهلية بصفته نقيبا مقلدا.

بعد الحرب درس "كونويل" فى جامعة البانى للقانون ومارس مهنة القانون، لكنه فيما بعد عمل محررا فى صحيفة بوسطن إيفينينج ترافيلار، ثم سافر حول العالم أثناء عمله مع صحيفة أخرى هى آميريكان ترافيلار. وفى السابعة والعشرين من عمره سافر فى رحلة عبر نهر دجلة. وقد توفيت زوجته عندما كان لا يزال فى العشرينيات من عمره.

وبالنسبة لمهنته الثالثة ففى عام ١٨٨٢ ، دُعى كونويل ليعمل رجل دين فى دار عبادة بنيت حديثا فى فيلاديلفيا، وقد خدم فى هذا المركز على مدى ٤٣ سنة. علاوة على ذلك أصبح محاضرا عاما فى قاعات المحاضرات كما كتب العديد من الكتب. ببساطة يمكن القول إن أكثر محاضراته شعبية كانت "فدادين الماس" التى ألقاها أكثر من خمسة آلاف مرة ويقال إنها حققت له مكسبا بلغ مليون دولار. وبما جمعه من أموال قام بتأسيس جامعة تيمبل فى فيلاديلفيا. ومات فى عام ١٩٢٥.

١٩٨٩

العادات السبع للناس الأكثر فعالية

" من السهل جدا أن تقع فى هذا الفخ، ففى زحمة مشاغل الحياة، تجد أنك تعمل بجدية وتظل تعمل وتعمل وتبذل أقصى جهد من أجل تسلق سلم النجاح حتى تكتشف فى النهاية أن السلم ينحنى فى مقابل الحائط الخطأ، من الممكن أن تكون مشغولاً جدًّا. مشغولا للغاية. لكن دون أن تكون فعالا" .

" فى التحليل الأخير نرى أن حقيقتنا أو جوهرنا يعتبران أهم بكثير من أى شىء نقوله أو نفعله. نحن جميعا نعرف ذلك. فهناك أشخاص نثق فيهم ثقة تامة لأننا نعرف شخصيتهم جيدا. وسواء كانوا فصحاء أم لا وسواء كانوا يعرفون تقنيات العلاقات الإنسانية أم لا، فإننا نثق فيهم ونعمل معهم بنجاح" .

الخلاصة

الشخصية الجيدة هى أول خطوة فى طريق النجاح، والخطوة الثانية هى تقبل وجهات النظر الجديدة، وثالث خطوة هى التأكد أن الأهداف العليا هى التى تحدد وتشكل أفعالنا اليومية، مع معرفة أنك دائما تحصد ما تزرع.

كتب عن نفس الموضوع:

وارين بينيس: *كيف تصبح قائدًا؟* (صـ ٢٢)

موريل جيمس ودورثى جونجوارد: *وُلد ليفوز* (صـ ١٦٦)

جيم لوهر وتونى شوارتز: *قوة الارتباط التام* (صـ ١٩٦)

جيه. دابليو. ماريوت الابن: *الاستعداد لتقديم الخدمة* (صـ ٢١٤)

جون وايتمور: *التدريب على الأداء* (صـ ٢٩٨)

الفصل ١٤

ستيفن آر. كوفى

إن كتاب العادات السبع للناس الأكثر فعالية له أهمية بالغة باعتباره عملا يتناول فكرة التنمية الذاتية والنجاح، ولذلك فإنه الكتاب الوحيد الذى تضمنه كل من كتاب *أهم ٥٠ كتابًا فى مساعدة الذات* بالإضافة إلى هذا الكتاب، وبالنسبة لكتاب *أهم ٥٠ كتابًا فى مساعدة الذات فقد استعرض* العادات السبع، وأثر الكتاب فى نفوس القراء، فى حين أن هذا الفصل وما يتضمنه من تعليقات يتجاوز حدود العادات ذاتها لاستكشاف فكرة "كوفى" عن الشخص الناجح.

إن كتاب *العادات السبع للناس الأكثر فعالية* هو تركيبة رائعة من أعظم الأفكار التى اشتمل عليها أدب النجاح، موضوعة داخل إطار عمل منهجى، ويصنف هذا الكتاب على أنه من الكتب التى تتناول التنمية الذاتية لأنه من نوعية الكتب التى سترغب فى قراءتها عندما تشعر بأنك تتخبط فى الحياة دون أى قيم تقودك أو تدفعك، كما أنه من الكتب التى تتناول النجاح لأنه يذكرك بأن النجاح الحقيقى يعتمد على الأمانة ومجموعة من المبادئ الخالدة، وبوضع هذه القاعدة فى الاعتبار نستنتج أنه ليست هناك حدود معينة للإبداع والإنجاز على أن تؤدى هذا بوعى كامل.

الشخص الناجح عند "كوفى"

نحن نسعى للحصول على التوجيه من الأشخاص الذين نلاحظ تمتعهم بالنزاهة والأمانة، ومع اهتمام الكتاب بالمبادئ والأفعال المتكاملة، فهو يعد بذلك كتابا عن القيادة أكثر منه عن التحفيز.

وتعنى الأمانة أنك تمتلك جوهرًا لا يتغير، مما يسمح بوجود مقدرة على التكيف مع عدد كبير من التغييرات فى الوقت الذى ينحرف فيه الكثيرون عن المسار الصحيح. فالإنسان الذى يمتلك شخصية أو يتحلى بالأمانة يبقى متمسكا بقيمه راغبا أن يكون مستمعا جيدا وأن يحب دون أى شروط وأن يجاهد حتى يفهم - باختصار أن يكون إنسانا ناجحا قبل أى شىء. يفرض علينا المجتمع الغربى أن نرغب فى المزيد؛ وهو مجتمع لا يولى اهتماما بما نحن عليه الآن، وما إذا كنا قد بلغنا الدرجة التى نريدها أم لا، وتتمثل رسالة "كوفى" فى أننا يجب أن نقدر ونقيم ونطور من أنفسنا قبل أن نبدأ فى القيام بأى فعل. فهو يرى أن الشخص الناجح:

- يعد ويحافظ على وعوده ويحترمها.
- يعترف بالأخطاء بسرعة وعلنًا.

- يميز الفرق بين التحفيز والاستجابة، أى أنك نادرا ما تجبر على عمل شىء ما، فإذا ما أقدمت على القيام بعمل ما، فذلك يكون من اختيارك.
- يتفهم أن الوقت ثمين، وأن النجاح يعنى ببساطة أن تكون نفسك لكن بأسلوب منظم.
- يرحب أن يؤدى الأشياء التى لا يزعج الآخرون أنفسهم بالقيام بها وذلك من أجل إنجاز هدف أسمى.

لقد حصل "كوفى" على نوع من الإلهام عندما اكتشف عبارة قالها الأمين العام للأمم المتحدة "داج همرشولد": "من الأنبل لك أن تكرس نفسك لخدمة شخص واحد بدلا من أن تعمل بكد من أجل إنقاذ عدد كبير من الأفراد"، لقد أثرت عليه هذه العبارة بدرجة كبيرةً لأنه من خلال عمله كمستشار تجارى تعامل كثيرا مع مؤسسات تداعت وفقدت فاعليتها بسبب اختلاف آراء ووجهات نظر من يتولون المناصب الكبرى بها.

جرب "كوفى" هذا بنفسه حيث حاول العمل مع شخص له أسلوب إدارى مختلف تماما، وهذه الاختلافات فيما بينهما كانت تؤثر على المؤسسة. وبعدما تخلص من خوفه، قرر "كوفى" الدعوة إلى عقد اجتماع لحل هذه الاختلافات والمشاكل، وعندما بدأ الاجتماع كان لدى الشخص الآخر رغبة فى حل الخلاف مثله مثل "كوفى"، فقاما معا بحل المشكلة الأساسية التى كانت تعترض طريق المؤسسة بدلا من تضييع الوقت فى الاهتمام بموضوعات فرعية والنقطة التى يريد "كوفى" توضيحها هنا هى أننا نتمكن من تحقيق النجاح والاستقلال عندما نتحلى بالشجاعة لمناقشة المشاكل الأساسية بدلا من التركيز على القضايا الفرعية:

" خلق روح الاتفاق اللازمة لإدارة عمل أو أسرة أو زواج بفاعلية، يتطلب قوة شخصية وشجاعة. مهما بلغت درجة مهارتك الإدارية فى التعامل مع الجماهير فإنها لن تعوضك عن افتقارك لنبل الأخلاق عند تكوينك لعلاقاتك الإنسانية. لذا من المهم جدا أن نعيش وفقا للقوانين الأساسية للحب والحياة" .

هذه النقطة التى تشير إلى أن النجاح يمكن تحقيقه من خلال التحلى بالشجاعة فى التفاعلات الشخصية اليومية قد تم تناولها فى كتاب "موريل جيمس" و"دورثى جونجوارد" *Born to Win*. هذه الأفعال البسيطة قد تساعد حقا على تحقيق النجاح، على عكس الانتصارات العامة الزائفة.

من خلال عرضه لطريقة التفكير بموضوعية فى توجهاتك وأساليبك، يساعدك "كوفى" على تجنب فرض أسلوبك الخاص فى رؤية العالم على الآخرين. فإن لم تفهم الطريقة التى ينظر بها الآخرون للعالم، من خلال الإنصات لهم، فلن تنجح أبدا.

رؤية مختلفة

يشرح "كوفى" أن التطور الشخصى عادة ما لا يكون نتيجة للقيام بشىء جديد، بل هو نتيجة لرؤية الشىء نفسه بطريقة مختلفة، إن لدينا جميعا خرائط ذهنية لعالمنا، وبرغم ذلك نضل طريقنا عند بحثنا عن أماكن معينة. وبتمسكنا بالخرائط القديمة الثابتة فى أذهاننا نفشل فى رؤية الموقع الحقيقى للمنطقة التى نبحث عنها ومن ثم نضل طريقنا فى النهاية. وعند هذه المرحلة يتحتم علينا كى نعود أدراجنا تبنى تقنيات خارجية، لكن بدون تغيير داخلى لن نحرز تقدما ملحوظا. نحن فى أمس الحاجة إلى تغيير نماذجنا الفكرية، أى طرقنا فى رؤية العالم. إن النماذج الفكرية العلمية، مثل المفهوم البطلمى الذى ينص على أن الكون يدور حول الأرض، تم استبدالها بنماذج أخرى جديدة مبنية على أدلة متناقضة.

إن النماذج الفكرية الجديدة تغير كل شىء. فعلى سبيل المثال، ربما تعتقد أن أفضل وسيلة للبقاء هى "أن نتقبل الأمور كما هى" وأن تتفاعل أيضا قدر ما تستطيع مع الأحداث الخارجية؛ إن "خريطتك" لا تشتمل على إمكانية تشكيل خبرتك بشكل مسبق من خلال العيش وفقا لأهداف معينة. لكن إذا ما قررت تغيير نماذجك الفكرية، فإن الأرض التى تطؤها بقدميك كل يوم ستبدو فى عينيك فجأة مكانا جديدا؛ لأنك حين تنظر إليها من منظور مختلف تكون كالذى يراها لأول مرة.

يستشهد "كوفى" بعبارة "ألبرت أينشتاين": "المشاكل الصعبة التى نواجهها لا يمكن حلها بنفس مستوى التفكير الذى كنا عليه عندما خلقنا هذه المشاكل". ورغم أن تعديل توجهنا وسلوكنا قد يؤدى إلى تغيرات بسيطة فى حياتنا، فإن القضايا الأكبر لن يمكن علاجها إلا من خلال تعديل الذات. ولكى نفكر بأسلوب مختلف تماما، يجب أن نكون أشخاصا مختلفين، وهذا لا يحدث بسهولة. لذلك فإن وحدة "كوفى" الأساسية فى التغيير هى العادة، لأن ما نفعله أو نفكر فيه طوال الوقت هو ما يجعلنا ما نحن عليه، كما أنه هو العدسة التى نرى الأشياء من خلالها.

هناك طريقة أخرى لرؤية النماذج الفكرية وهى مفهوم "سيناريوهات الحياة"؛ ويقصد به مخطط للسلوك يساعدنا على تفسير العالم ويتحكم فيما نفعله فيه، ويقبل معظم الناس سيناريوهات الحياة التى تقدمها البيئة المحيطة (الأسرة والمجتمع) التى نموا فيها، لكن "كوفى" يذكرنا أن هناك دائما فرصة لكتابة سيناريو جديد - مساحة لاتخاذ قرارات تستند إلى الحقيقة. كلنا نمتلك تلك النافذة المطلة على الإرادة الحرة، لكن الشخصية الناجحة حقا تسعى لفتحها بشكل أكبر. لقد لاحظ "أنور السادات"، القائد المصرى الذى وقع أول معاهدة سلام فى الشرق الأوسط، أن الإنسان الذى لا يقدر على تغيير "بنية أفكاره" لن يكون قادرا على تغيير الواقع؛ فهؤلاء الذين يكونون على استعداد دائما لرؤية الأمور من منظور جديد هم فقط الذين يمكنهم العثور على مدخلٍ متجدد إلى الحقيقة.

تحقيق النجاح على خطوتين

يشير "كوفى" إلى أنك إذا حاولت بناء بيت، فيجب أن يكون لديك تصميمات وخطط قبل أن تشرع فى أعمال البناء. والقاعدة التى يتبعها النجار هى: "خذ قياساتك مرتين، واقطع مرة واحدة". وفى مجال الأعمال التجارية لا يمكنك أن تنحرف عن المسار الصحيح ثم تأمل فى تكوين ثروة. كل منتج أو خدمة يجب أن تتم دراسته بدقة،مع وجود خطط تفصيلية لعمليات التسويق والتوظيف وتخصيص الموارد، هذه هى مرحلة "الخطوة الأولى". معظم حالات الفشل فى مجال الأعمال التجارية تنتج عن عدم القدرة على توفير رأس المال اللازم، أو نقص أبحاث السوق، أو عدم وجود خطة عمل - وكلها عيوب فى مرحلة الخطوة الأولى.

الأمر نفسه ينطبق على حياتك. بمعنى أن النجاح الذى تحققه "بين عشية وضحاها" هو عادة نتاج سنوات من التخطيط والتدريب والتعلم والتخيل للنتائج المرجوة. يمكنك تحقيق ثروة باتباع طرق أخرى، لكن هذه الثروة لن تدوم طويلا ، فما من أحد قط قد تمكن من تحقيق النجاح الحقيقى مصادفة.

صرح المطرب "جون لينون" بعبارة شهيرة حيث قال: "الحياة هى ما يحدث لك أثناء انشغالك بعمل خطط أخرى"، ومن المؤكد أنه ليس من الحكمة أن تفكر فى تشكيل حياتك إلى الحد الذى اقترحه "كوفى"، أليس كذلك؟ إن حجته لا تتمثل فى أنه بإمكانك منع مفاجآت الحياة الحتمية، بل فى أن الأهداف تشكل المصير، وتكمن المفارقة فى أنه عندما يكون لديك فكرة مسبقة عن المكان الذى تريد بلوغه (يدفعك "كوفى" لتخيل ما سوف يقوله الناس عنك عند موتك؛ وهو تدريب مثير له قيمة) فإن ذلك يسمح بوجود مزيد من العفوية والتلقائية فى حياتك؛ ذلك لأنك تشعر بمزيد من الارتياح بخصوص المكان الذى تقصده. أى أن شعورك بالقلق والخوف سيقل بدرجة كبيرة. هكذا عليك أن تختار أمرا من اثنين: إما أن تسمح لأفكار ونوايا الآخرين بأن تشكل حياتك مطلقا على ذلك مسمى "الحياة" أو أن تستخدم قانون تحقيق النجاح على خطوتين لتضمن أن ما يبدو لك "حياة" من صنعك أنت.

تعليقات أخيرة

يتميز كتاب العادات السبع للناس الأكثر فعالية عن باقى أعمال أدب النجاح بأنه كتاب ملىء بالأفكار، لقد بشر بعصر جديد لهذا النوع من كتب النجاح نظرا لعودته إلى فكرة تكوين جوهر ثابت للمبادئ الشخصية، فى حين أن التركيز فيما مضى كان منصبا على معالجة السلوك لتحقيق أهداف معينة.

على الرغم من أن هذا الجانب لم تتم مناقشته باستفاضة، فما لا يمكن إنكاره أن هذا الكتاب قد تنبأ بالعديد من العناصر التى شكلت قواعد التدريب الذاتى ومن ضمنها السعى وراء "المواقف التى تحقق الربح للجميع"؛ والإنصات بتعاطف لدفع الناس لحل مشاكلهم الخاصة، والعناية بالنفس والتجديد لتعزيز الإنتاجية، ووضع الأهداف من أجل توجيه الأداء، والحفاظ على

وجود توازن بين العمل والحياة. وعلى الرغم من أنه لم يستخدم قط مصطلح "تدريب"، فالكتاب يتضمن أمثلة عديدة ونوادر من تجارب "كوفى" كأب وكيفية إدراكه أن "استعارة القوة تؤدى إلى الضعف"؛ بمعنى أن استغلالك لوضعك كأب أو مدير هو أسلوب ضعيف لتحقيق أغراضك. فإنك تُحسن العالم من حولك ليس عن طريق فرض الحلول عليه، ولكن عن طريق استخلاص نتائج أفضل من الأطراف المعنية.

من سخريات القدر أنه على الرغم من أن كتاب العادات السبع للناس الأكثر فعالية يعتبر من أكثر كتب النجاح تحديا لتطبيق ما فيها وتنفيذه، فإنه ـ من بين كل الكتب التى تم تأليفها فى هذا الصدد ـ قد حقق أعلى مبيعات فى العصر الحديث، ولقد حقق الكتاب دويا حتى فى الصين، فوسط النمو السريع جدا للاقتصاد الرأسمالى، مازال الشعب يشعر برغبة شديدة فى النجاح المبنى على الأمانة والاستقامة. وإن كنت ستخرج من هذا الكتاب برسالة واحدة، فلتكن تلك الرسالة أنك دائما تحصد ما تزرع سواء كفرد أو مؤسسة أو دولة. فليس هناك ما يطلق عليه الطرق المختصرة للإنجاز أو النجاح الدائم.

ستيفن آر. كوفى

ولد عام ١٩٣٢، وحصل على ماجستير إدارة الأعمال من جامعة هارفارد وقضى معظم حياته المهنية فى جامعة بريجهام يانج بولاية يوتا، حيث عمل أستاذا للسلوك المؤسسى وإدارة الأعمال.

وفى عام ١٩٨٤، أسس مركز كوفى للقيادة، والذى اندمج بعد ١٣ سنة مع شركة فرانكلين كويست لتكوين شركة فرانكلين كوفى، وهى شركة يبلغ رأسمالها ٥٠٠ مليون دولار وتقدم أدوات التعليم والأداء فى مجالات القيادة والإنتاجية (قم بزيارة هذا المواقع FranklinCovey.com)

وتضم كتب "كوفى" الأخرى: Principle_Centered Leadership و First Things First و The 7 Habits of Highly Effevtive Families و Living the 7 Habits.

حصل كوفى على العديد من شهادات الذكتوراه الفخرية وصنفته مجلة تايمز كواحد من أكثر خمس وعشرين شخصية أمريكية مؤثرة. وهو يعيش فى ولاية يوتا.

١٩٩٩
مباشرة من ديل

" نحن هنا أمام أداة غيَّرت بعمق طريقة أداء الناس لعملهم - كما أن سعرها كان في طريقه نحو الانخفاض. وأنا أعرف أنك إذا أخذت تلك الأداة، التي كانت فيما مضى متاحة لقلة مختارة، ووفرتها لكل مشروع كبير أو عمل صغير أو فرد أو طالب، فإنها قد تصبح أعظم وأهم ابتكار في هذا القرن" .

" ثق فيما تفعل فلو كانت لديك فكرة عظيمة حقًا، فيجب عليك أن تتجاهل الأشخاص الذين يقولون لك إنها لن تنجح، وتوظف من يعتنقون نفس وجهة نظرك" .

الخلاصة

إن أبسط الوسائل وأقلها تعقيدا هي أكثرها نجاحا غالبًا.

كتب عن نفس الموضوع:

جيم كولينز: *من الجيد إلى العظيم* (صـ ٨٤)

هنري فورد: *حياتي والعمل* (صـ ١٠٦)

سام والتون: *صنع في أمريكا* (صـ ٢٨٠)

جاك ويلش: *جاك* (صـ ٢٩٢)

الفصل ١٥

مايكل ديل

نبعت فكرة أول مشروع تجارى لـ "مايكل ديل" ـ حينما كان فى الثانية عشرة من عمره ـ من هوايته، وهى جمع الطوابع البريدية ودراستها. فحينما اشترى طوابع بريد من أحد المزادات وتأكد أن بائع طوابع البريد يجنى مالا وفيرا، جمع طوابعه هو وأصدقائه ووضعها فى كتالوج وقام ببيعه عبر البريد فحقق ربحا بلغ ألفى دولار. إن الجهد الذى بذله من أجل الاستغناء عن الوسيط والقيام بالبيع المباشر كان مقدمة لأمور مهمة ستحدث له مستقبلا.

ولد "ديل" عام ١٩٦٥ فى هيوستن بولاية تكساس، أى فى فجر عصر أجهزة الحاسب الشخصية التى سرعان ما أصبحت غرامه الحقيقى. حيث أخذ يتجول فى معارض الكمبيوتر وفى النهاية جعل والديه يشتريان له حاسبا شخصيا فى عيد ميلاده الخامس عشر. وقد استبد بهما الغضب حين فكك الجهاز إلى قطع صغيرة فور استلامه ليعرف كيف يعمل. ثم – ولحسن حظه – تصادف أن عقد المؤتمر القومى للكمبيوتر (معروف الآن بـ Comdex) لعام ١٩٨٢ فى مدينة هيوستن، وكان "ديل" يهرب من مدرسته يوميا ليحضر هذا المؤتمر. وقد فتح هذا المؤتمر عينه على الجانب الصناعى لأجهزة الحاسب الآلى، فقد اكتشف الارتفاع المبالغ فيه فى أسعار بيع أجهزة الكمبيوتر، حيث كانت شركة IBM تشترى مكونات الكمبيوتر الشخصى فى حدود ٦٠٠ إلى ٧٠٠ دولار ثم تقوم ببيعه إلى بائع التجزئة الذى كان يبيعه للجمهور فى حدود ٣,٠٠٠ دولار للجهاز.

إنشاء مشروع تجارى

لقد أدرك "ديل" أيضا أن بوسع كل إنسان شراء تلك المكونات وإعداد جهازه الشخصى بنفسه. بالإضافة إلى ذلك، فإن معظم الأشخاص الذين يبيعون أجهزة الحاسب الآلى لا يعرفون أى شىء عن تكنولوجيا الحواسب. فتاجر التجزئة يحقق ربحا مقداره ألف دولار من كل جهاز يبيعه دون أن يقدم أى دعم للمشترى. هكذا تضخمت الحاجة إلى الكمبيوتر ولم يكن الناس يشغلون بالهم بطرح أية أسئلة، فكل ما كان يهمهم هو الشراء فقط. فكر "ديل" وهو فى هذه السن الصغيرة أن يشترى هو المكونات ويصنع الأجهزة ويبيعها للناس بأسعار أرخص ـ لكن كانت رغبة والديه أن يلتحق بكلية الطب ويصبح طبيبا.

فى أولى سنوات دراسته بجامعة تكساس، كان "ديل" يواظب على حضور محاضراته، ومن ناحية أخرى يقوم بتحديث أجهزة الحاسب لرجال الأعمال والمهنيين. وعندما تعثر مستواه فى الدراسة، فاجأه والداه بالزيارة فحاول أن يبعد عن غرفته كل مكونات الكمبيوتر، لكنهما أخبراه

بحسم بأن يكف عن هذا الأمر تماما وأن يصب اهتمامه على الدراسة. حيث حدثه والده قائلا: "اذهب إلى أولوياتك مباشرة. ماذا تريد من حياتك هذه؟" أجاب على أبيه الذى يفتقر حس المرح:" أريد منافسة شركة IBM".

ميزة ديل

هكذا يبدأ وصف "ديل" للسنوات الأولى فى شركته، هذا الوصف الذى يمثل واحدة من أعظم قصص النجاح فى عصرنا. يعترف "ديل" بأن كتابه هذا ليس سيرة ذاتية ولا وصفا لشركته: فالغرض من هذا الكتاب هو "تعزيز ميزتك التنافسية بغض النظر عن مجال عملك أو الدور الذى تقوم به". قصة "ديل" هى قصة فرد بسيط للغاية استطاع تغيير خط سير مجال بأكمله. إن كتاب *Direct from Dell: Strategies that Revolutionized an Industry* لا يمكن اعتباره عملا أدبيا غاية فى الروعة، لكن قيمته تكمن فى إظهاره لنا كيف أن التفكير بشكل مختلف ثم التحلى بالثقة فى قناعاتنا، يعد قانونا أساسيا للنجاح، والآن سنعود للقصة نفسها مرة أخرى .....

فى بداية عام ١٩٨٤ قام "ديل" رسميا بتسجيل شركته. ومن خلال إعلان صغير فى إحدى الصحف المحلية بدأ يبيع شهريا منتجات تجاوزت قيمتها خمسين ألف دولار. وفيما بعد انتقل من المدينة الجامعية ليعيش فى شقة مكونة من غرفتين، وذلك دون علم والديه. ثم وقَّعَ عقد إيجار مكتب مساحته ألف قدم مربع وبدأ فى تعيين موظفين ومع بدء دوران عجلة العمل أيقن "ديل" أنه ما عاد عنده وقت يبدده فى الدراسة فتركها.

هل كان خائفا؟ اعترف "ديل" بأنه كان "خائفا بالفعل". لكن هذه المخاطرة توازنت بحقيقة أنه كان من حق الطلبة الاعتذار عن عدم حضور أحد فصول السنة الدراسية دون توقيع أية عقوبة عليهم، أى أن الباب كان مفتوحا أمام عودته فلم يكن عليه إذن أن يقلق. وفى العامين التاليين انتقلت شركته ثلاث مرات إلى مبان أكبر وبدأت تصنع الكمبيوتر الشخصى PC الخاص بها والقائم على تكنولوجيا 286 .chip

وعلى الرغم من أنه من الصعب تصديق هذا الأمر الآن، فإن فكرة "ذيل" لبيع المنتجات مباشرة للمستهلك عبر البريد أو من خلال الهاتف كانت جديدة تمامًا وغير مسبوقة؛ ففى هذه الفترة اعتاد الجميع شراء أجهزة الكمبيوتر من تجار تجزئة أو موزعين، ولكن عن طريق قيام "ديل" بتجاوز الوسيط والتعامل مع الزبائن مباشرة وفر عليهم الكثير من المال. علاوة على ذلك، استطاع "ديل" بواسطة الاتصال المباشر مع العميل أن يتعرف على احتياجاته ليس فقط فيما يتعلق بجهازه الذى يشتريه حاليا وإنما فيما يتعلق بأى شىء فى المستقبل، ولقد شكلت هذه المسألة عنصرا حاسما وفاصلا فى مسيرة نجاح "ديل": أن تجعل المستهلك شريكًا فى مرحلة التطوير.

فى المراحل المبكرة من مبيعات الكمبيوتر، كانت السرعة وحسن الأداء هما كل شىء حيث استحوذت شركة IBM على ٧٠٪ من السوق بطرحها جهاز MHZ 286 PC 6، لذلك صمم "ديل" الجهاز MHZ 12 وباعه بنصف الثمن. وفى معرض مؤتمر الكمبيوتر القومى التالى اصطف

الناس أمام الجناح لرؤية الجهاز الذى كان يصنعه "ديل"، بعدها نشرت صور "ديل" بجريدة بى سى وييك. ويقول "ديل" إن تصميمه لهذا الجهاز علمه درسا مهما عن "الوقت المستغرق فى إعداد أى منتج لطرحه بالسوق" وعن السرعة التى تتحرك وفقا لها صناعة الكمبيوتر. هذا الجهاز الذى يعتبر مزيجا لا يقاوم من الأداء الجيد والسعر الزهيد قد حقق نجاحا منقطع النظير، وفى عام ١٩٨٦، حقق "ديل" مبيعات قدرها ٦٠ مليون دولار، بعد أقل من ثلاث سنوات من بدء العمل الفعلى والرسمى لمؤسسته. وفى عام ١٩٨٨، أصبحت ديل شركة عامة.

دروس "مايكل ديل" للنجاح

فكر بأسلوب غير تقليدى

قام كثير من الناس بتحذير "ديل" من أن أسلوبه المباشر فى بيع الأجهزة لن يجدى خاصة فيما يتعلق بالبيع على نطاق واسع، ويقول "ديل" تعقيبا على ذلك: "من المضحك أن تقوم بعمل ما لا يعتقد الناس أنه ممكن". ومن ثم، أصبح الشك فى الحكمة التقليدية أحد العناصر الأساسية فى ثقافة المؤسسة.

غير الوضع الراهن

طُلب من الموظفين فى شركة "ديل" أن يفكروا وكأنهم رجال أعمال أو كما لو كانوا هم أصحاب المؤسسة. وهذا يعنى أنهم سيكونون أكثر عرضة لخوض غمار المخاطرة. لذلك حدثهم "ديل" قائلا: "عند الإبقاء على الوضع الراهن كما هو لا تكون هناك أية مخاطرة، لكن لن تكون هناك أرباح أيضا".

ضع أمامك أهدافا كبيرة يمكنك تحقيقها

فى نهاية عام ١٩٨٦، وضعت الشركة أمامها هدفا تمثل فى تحقيق مبيعات بمقدار مليار دولار مع حلول عام ١٩٩٢ ثم التوسع عالميا. لكن بمقدم عام ١٩٩٢ تم تحقيق الضعف تماما. مما يعنى أن تحديدك لهدف عظيم يدفعك للتفكير فى كيفية إنجازه.

عليك أن تحب التغيير

يقول "ديل": "ظهور صورتك على غلاف مجلة فورتشن لايضمن لك أى شىء". فى مجال صناعة أجهزة الحاسب الآلى لا يمكن لأى فرد أن يركن إلى الراحة والكسل، بل ستحتاج دوما إلى مناخ دائم التغيير ولأن تكون شديد الحماس للتعلم كى تتنبأ بما سيحدث وتستعد له.

بلغ الأمر بـ " ديل" أنه كان يتصفح شبكة الإنترنت بعد أن ينام أبناؤه ليعرف ما يقوله الناس عن شركة ديل فى غرف الدردشة.

ركز على إمكاناتك وليس على منافسيك

إنها نصيحة بسيطة، لكنها تنسى بسهولة تحت وطأة العمل، رغم كونها تساعد كثيرا على التوصل إلى حلول إبداعية. عليك ألا تتصرف أبدا تحت ضغط الخوف؛ قيم نفسك ليس من خلال الآخرين ولكن من خلال معيار أساسى لقياس التميز.

إدارة ديل

يمزح "ديل" قائلا إنه ما من أحد علمه فى المدرسة كيفية إدارة شركة يبلغ رأسمالها مليار دولار. إن التقدم الهائل لشركة "ديل" أصبح فى حد ذاته مشكلة لأنه شغله عن مقاييس الربح والتدفق النقدى الأخرى الأكثر أهمية؛ أى القيمة فى مقابل التقدم وحده، وقد تمثل الحل، كما هو جلى وكما يبدو اليوم، فى التركيز بشكل أكبر على الحقائق والبيانات، ومن هنا نبعت فكرة التركيز تماما على إنجاز أمور أقل بشكل أفضل.

على سبيل المثال بدلا من محاولة بيع مجموعة كبيرة من أجهزة الحاسب المحمول، ركزت الشركة على تصميم أجهزة الحاسب المحمول من طراز Dell Latitude، أول جهاز يحتوى على بطارية أيون الليثيوم التى قد تدوم لفترة زمنية طويلة؛ مسافة الطيران من لوس أنجلوس إلى نيويورك، وكان ذلك نجاحا مذهلا ومدويا. ويقول "ديل" عن هذه الفترة المليئة بالتحديات: "بدأنا إدراك أنه من المهم أن تحدد الأشياء التى لن تقدر على القيام بها، كما أنه من المهم أن تعرف ما ستفعل".

اقتنع "ديل" بفكرة البيع عن طريق الإنترنت ربما قبل أى شخص آخر. وتخصصت الشركة فى مجال البيع المباشر (دون وسطاء)، لذلك كان البيع عبر الإنترنت أفضل وسيلة لتقدمها. وفى يونيو عام ١٩٩٦، بدأت تبيع أجهزة الحاسب الآلى عبر الإنترنت ومع بداية شهر ديسمبر ١٩٩٦ كانت تحقق مبيعات قيمتها مليون دولار يوميا، فى حين أن موقع Amazon.com كان يحقق مبيعات تبلغ قيمتها ١٥ مليون دولار كل ثلاثة أشهر. وهذا يثبت أن الأسلوب الجديد فى العمل قد حقق نجاحا بالغا؛ فقد تفوقت الشركة على موقع كهذا.

علاوة على ذلك فإن موردى الشركة بدأوا فى اتباع نظام إمدادها بالمكونات قبل ساعات من احتياجها إليها. وكانت هذه ميزة مهمة جدا خاصة بالنسبة لهذا المجال الذى إذا ما تمسكت فيه بالمكونات القديمة فقد يؤدى ذلك إلى كارثة - وذلك نظرا لسرعة التطورات التكنولوجية الحديثة.

ذاع صيت شركة ديل نظرا لأنها تقوم بتوصيل خدماتها إلى المنازل، فى الوقت الذى إذا ما حدث أى خلل بالكمبيوتر الخاص بك كان يتحتم عليك أخذه إلى مراكز الصيانة، ونظرا لأن هذه الشركة لم تكن تمتلك واجهة عرض تحتم عليها تقديم مثل هذه الخدمة. ولكونها شركة تعتمد على البيع المباشر كان عليها أن تبذل جهدا مضاعفا فى العمل لتقنع الجمهور بمصداقيتها. وكما قال

"ديل" "تحتم على الشركة أن تقلل حجم وعودها وتزيد جودة منتجاتها"، وألا تقدم على القيام بأى شىء من أجل التكنولوجيا فقط والتأكد تماما أن ما تقدمه للمستهلك هو ما يريده بالضبط.

تعليقات أخيرة

نظرا لأنه كُتب فى فترة الهوس بالتكنولوجيا الحديثة وازدهار الانترنت، فإن كتاب *Direct from Dell* يعتبر واحدا من كلاسيكيات النجاح لأنه يمثل سجلا لتلك الفترة المدهشة ودليلا للنجاح. سيقول البعض إن "ديل" كان محظوظا لأنه قد أسس شركة فى مجال أصبح مزدهرا بدرجة كبيرة فيما بعد، لكنه فى الواقع قد واجه كثيرا من الصعاب ولا يزال مستمرا فى تحقيق نتائج رائعة. إن إيرادات الشركة الآن تبلغ ٣٩ مليار دولار، ويعمل بها أربعون ألف موظف. وفى الوقت الذى كُتب به هذا الكتاب كانت رائدة السوق فى مجال الكمبيوتر الشخصى PC حيث كانت تستحوذ على نسبة ١٧,٣٪ من سوق الحاسب الآلى، فى حين أن شركة Hewlett_Packard الأقدم منها فى هذا المجال كانت تستحوذ على ١٥,٨٪ فقط من السوق. إنها بالفعل قصة نجاح وكفاح عظيمة.

نظرا لحماسه لتزويد الناس بأحدث المنتجات وأرخصها، فإن"ديل" هو "هنرى فورد" العصر الحديث، وكما فعل فورد مع السيارات، فإن هدف "ديل" تمثل فى إزالة أى غموض يتعلق بعملية شراء وتشغيل الحاسب الآلى. لذلك فإن أهم درس عن النجاح يقدمه لنا "ديل" يتمثل فى أنه كلما سهلت الحياة للناس زادت قيمتك بالنسبة لهم.

رغم أن مستوى الكتاب ينخفض عند منتصفه وتلاحظ به الكثير من التكرار، فإنه يظل كتابا ملهما لمن ينوى تأسيس شركة خاصة. الجزء الأول منه ممتع للغاية لأنه شخصى جدا ويتناول الفترة المثيرة التى استغرقتها الشركة فى النهوض بمستواها من مجرد حجرة بالسكن الجامعى إلى شركة يدرج اسمها بقائمة مجلة فورتشن لأفضل ٥٠٠ شركة بأمريكا، وبرغم ذلك فهو على عكس بعض كتب النجاح الأخرى، يشتمل على إشارات لبعض الأعمال البطولية، وبرغم أن "ديل" يعتبر رجل أعمال عنيفا، فإن إنسانيته يمكن ملاحظتها من خلال قراءة ما بين السطور.

١٩٢٢
حياتى والعمل

" منذ البداية لم أبد أى اهتمام أو تجاوب مع مهنة الفلاحة. كنت أريد العمل فى أى شىء له علاقة بالماكينات والآلات. لم يكن أبى راضيا عن ميولى هذه حيث كان يريدنى أن أعمل فى الزراعة وأن أصبح مزارعًا. وعندما تركت المدرسة فى سن السابعة عشرة وعملت كصبى مبتدئ فى ورشة ميكانيكية تابعة لشركة دريدوك إنجين وركس واجهت العديد من الصعاب لكننى لم أستسلم قط لليأس".

" إن حسن النية يعتبر واحدا من مصادر قوة الحياة القليلة الأساسية حيث يستطيع الإنسان بإصراره أن يفوز بأى شىء يريده، لكن إن لم تتضمن الأشياء التى فاز بها حسن النية فهذا يعنى أنه لم يربح الكثير".

الخلاصة

عليك أن تطور قوى تفكيرك باستمرار. تخيل شيئًا يحتاج إليه العالم فعلا واجعله زهيد الثمن قدر الإمكان وبعه بأقل الأسعار.

كتب عن نفس الموضوع:

أندرو كارنيجى: *السيرة الذاتية لأندرو كارنيجى* (صـ ٦٠)

مايكل ديل: *مباشرة من ديل* (صـ ١٠٠)

سام والتون: *صنع فى أمريكا* (صـ ٢٨٠)

الفصل ١٦

هنرى فورد

يأخذنا كتاب *My Life and Work* إلى رحلة داخل عقل رجل نجح فى تغيير العالم، إلا أنه برغم ذلك عاش الأربعين سنة الأولى من حياته مغمورا إلى حد ما، وكان هذا وقتا طويلا كافيا لتطوير مهاراته، على المستويين الشخصى والعملى، وهكذا تمكن من وضع أساس مشروع ضخم.

إن "فورد" هو ذاك الشخص النادر الذى نتحدث عنه، إنه المخترع الذى مضى فى طريقه لتقديم وطرح اختراعه بالأسواق. إذا شعرت يوما بالإحباط لأن بداخلك فكرة عن منتج ما أو خدمة إلا أن الآخرين يخبرونك بأنها لا مكان لها بالأسواق، فتذكر عبارة "هنرى فورد" التالية: "من المستحيل ألا يوجد مكان بالأسواق لأى منتج جديد"، لقد رأى أن الخوف هو النتيجة الحتمية للاعتماد على الآخرين وعلى الظروف، وفى كل مجال من مجالات حياته، من تجنبه للديون إلى أخلاقيات العمل التى قدسها، كان "فورد" نموذجا لما سماه "إمرسون " "الاعتماد على الذات".

الرؤية

لقد وصفته والدته بأنه ولد ليعمل ميكانيكيًّا، هكذا كانت أعظم لحظة بطفولته هى تلك التى رأى فيها محركا بخاريا لعربة تستخدم فى جر أو سحب آلات المزرعة، ولقد كانت هذه أول عربة يراها فى حياته لا تجرها الخيول.

ونظرا لانشغاله الدائم فى إصلاح الأشياء التالفة، فإنه مع بلوغه الخامسة عشرة كان بإمكانه تقريبا إصلاح أى ساعة يد، وقد اعتبر فى ذاك الوقت بمثابة صانع ساعات. لكن فكرة العربة التى لا تجرها الخيول كانت عظيمة للغاية، لذلك وبدون أى مساعدة من أبيه، بدأ "فورد" فى تصنيع عربة فى الورشة التى كونها فى مزرعة الأسرة.

وعندما بلغ عامه السابع عشر، عمل كصبى مبتدئ فى إحدى الورش، هكذا بدأ يكتسب خبرة فى مرحلة مبكرة، وفيما بعد أخذ يرتقى بمستواه، وفى وقت فراغه كان يعمل على ابتكار محرك بنزين حيث كان يحلم بتصنيع "سيارة عالمية" تنقل الناس بسعر زهيد وموثوق بها.

وفى العشرين من عمره شعر بالإلهام بعد إجرائه مقابلة قصيرة مع المخترع "توماس أديسون"؛ فعلى الرغم من أن الجميع فى هذه الفترة أجمعوا أن المستقبل للكهرباء فإن "أديسون" نصحه بمواصلة مشواره لصنع هذا المحرك.

ولقد عرض صاحب العمل على "فورد" ترقية فى مقابل أن يتخلى عن فكرته المسيطرة عليه. فماذا كان رد فعله؟ قال: "كان علىَّ أن أختار بين وظيفتى وسيارتى (التى تعمل بمحرك البنزين)

ولقد اخترت السيارة أو بالأحرى تخليت عن وظيفتى ـ لم أشعر بأى تردد حيال اتخاذ هذا القرار؛ ذلك لأننى أدركت جيدا أن السيارة ستنجح، وهكذا تركت وظيفتى فى ١٥ أغسطس سنة ١٨٩٩ واتجهت إلى صناعة وتجارة السيارات".

تكمن الحقيقة فى أن .....

بدون أى رأسمال شخصى انضم "فورد" إلى مجموعة من المستثمرين لتأسيس شركة ديترويت أوتوموبيل. وسرعان ما اكتشف أن كل هدفهم هو الربح السريع وليس تصميم سيارات أفضل، لذلك، وبعد مرور عام واحد فقط وتصنيع عشرين سيارة فقط، قدم "فورد" استقالته.

بعد مرور أربع سنوات، أسس "فورد" البالغ من العمر حينها أربعين عاما، شركة فورد للسيارات. وقد بلغ رأسمال الشركة مائة ألف دولار. وفى هذه المرة امتلك فورد ربع أسهم الشركة. وعلى مدار أول عام من تأسيس الشركة أنتجت ما يزيد على ١٧٠٠ سيارة، وقد ذاع صيت السيارة موديل "A" لأنها كانت الأكثر أمانا وسلامة، وفى العام التالى استسلم "فورد" لضغوط باقى الشركاء عليه وأنتج ثلاثة موديلات أخرى ورفع السعر. فباعت الشركة سيارات أقل، عندها تيقن "فورد" أنه لكى تتوافر له السيطرة الكاملة يجب أن يستحوذ على ملكية الشركة كاملة، وباستخدام العائد الذى يحققه من بيع السيارات استطاع أن يحكم قبضته على أكثر من ٥٠ ٪ من أسهم الشركة وفيما بعد زادت هذه النسبة لتصل ١٠٠٪.

فى عامى ١٩٠٨ ـ ١٩٠٩ باعت الشركة أكثر من عشرة آلاف سيارة، وللمرة الثانية تم الضغط عليه لطرح المزيد من الموديلات بالسوق، لكنه فعل العكس تماما؛ فذات صباح من عام ١٩٠٩ أعلن أن الشركة ستبيع من الآن موديلاً واحدًا فقط هو الموديل T، وما هو أكثر من ذلك أنه لن يطرح منه بالأسواق سوى لون واحد فقط. ومن عبارات "فورد" الشهيرة التى قالها حينها: "أى زبون يستطيع طلاء سيارته بأى لون يرغب فيه طالما أن لونها الأساسى هو الأسود".

النجاح

فى الوقت الذى اعتقد فيه كثيرون أن خفض أسعار السيارات سيؤدى حتما إلى انهيار الشركة، توقع "فورد" نفسه أن سوق السيارات سيزدهر. وهذا ما حدث بالفعل. ومن ثم شرع فى بناء أكبر مصنع فى العالم، هايلاند بارك، فقفزت القدرة الإنتاجية من ٦ آلاف إلى ٣٥ ألف سيارة، فى حين أن عدد العاملين قد زاد الضعف فقط.

فى بداية العشرينيات من القرن العشرين عينت الشركة ٥٠,٠٠٠ موظف وكانت تنتج ٤,٠٠٠ سيارة يوميا. وفى عام ١٩٢١ وحده، تم إنتاج ٥ ملايين سيارة. وبنهاية ذلك العقد أنتج خط التجميع ١٥ مليون سيارة موديل T، وكانت هذه معجزة الإنتاج الشامل.

مطلب عالمى

إن السيارات الأولى التى طرحت بالأسواق كانت تعد "لعبة الأثرياء" وبيعت على أساس منح المستهلك شعورا بالبهجة والمنزلة الرفيعة. أما سيارات شركة فورد فقد ذاع صيتها نظرا لفوائدها. حيث كان الكثير من الناس يجدون مبررا لسعرها طالما أنها تستخدم فى الذهاب للعمل أو لنقل العائلة حيث تشاء، وقد بيعت سيارات شركة فورد على أساس سهولة استخدامها، فانتشرت مقولة "أى فرد يمكنه قيادة سيارات فورد".

الحق يقال، إن السعر هو الذى حقق الرواج العالمى للسيارة موديل T حيث كان سعر هذه السيارة فيما بين عامى ١٩٠٩ – ١٩١٠ يبلغ حوالى ٩٥٠ دولارًا. وبعد عشر سنوات، وصل سعرها إلى ٣٥٥ دولارًا. كيف حدث ذلك؟ مقت "فورد" فكرة رفع سعر السيارة لأقصى حد. وبدلا من ذلك، اعتمدت استراتيجيته على أن يتم تحديد السعر بالاستناد إلى تكلفة التصنيع. فإن استطاعت مصانعه أن تعمل بمزيد من الكفاءة، كان هذا مكسبا للمستهلك. مثله مثل "سام والتون" صاحب محلات وول مارت، اكتشف "فورد" أنه يمكنه تحقيق المزيد من الربح من خلال بيع كميات كبيرة من المنتج بأسعار زهيدة وليس العكس؛ بيع القليل بأعلى سعر. وهذا يعنى أنك إذا نجحت فى بيع منتج عالى الجودة بأسعار زهيدة متبعا فى ذلك منهج التكلفة المنخفضة، "ستلبى الاحتياجات الضخمة التى يمكن تسميتها احتياجات أو مطالب عالمية"، كما ذكر "فورد".

العمل والأجور

مع ازدياد عدد خطوط التجميع فى أمريكا أصبحت الحكمة السائدة تتمثل فى أن تكرار العمل يخدر الجسم والروح، وبمكسب يتجاوز المعدل السائد ومقداره – حينها – ستة دولارات فى اليوم، كان عمال شركة فورد أقل انشغالا أو قلقا. كان "فورد" يؤمن بأن الأجور المرتفعة تؤدى إلى زيادة استقرار القوى العاملة وتساعد العاملين على التركيز فى عملهم، نظرا لعلمهم بأنهم سيحصلون على أجر يمكنهم من الاعتناء بعائلاتهم. علاوة على ذلك، فإن الأجور المرتفعة تتيح لهم فرصة أن يصبحوا مستهلكين ليس فقط لسيارات فورد وإنما للبضائع والخدمات الأخرى التى حافظت على ازدهار الاقتصاد.

كانت أساليب "فورد" فى التوظيف غير عادية حيث كانت المؤسسة تريد معرفة الكثير عن الموظفين المحتملين، فلم يكن الأمر مقصورًا على معرفة الاسم والحالة الاجتماعية وما إذا كان الموظف على استعداد للعمل أم لا. هذا بالإضافة إلى أنه لم يجد أية مشكلة فى توظيف من لا يتحدثون الإنجليزية أو من لهم سجل إجرامى، وهو أيضا لم يكن يوظف "خبراء" لأنهم دائما يتحدثون عما لا ينبغى عمله، كان "فورد" يفضل توظيف "المتهورين الذين قد يندفعون" لمواجهة المشاكل بعقول مفتحة.

كان "فورد" يوظف الأعمى والأبكم والأصم ومن له ساق واحدة أو ذراع واحدة وبنفس أجر الموظف صحيح البنية، ولقد كتب "فورد":

" أعتقد أنه إذا أرادت أية مؤسسة صناعية أن تؤدى دورها على الوجه الأكمل، فيجب أن تمثل فئة معينة من موظفيها نسبة من شرائح المواطنين الموجودين بالمجتمع بشكل عام؛ أى أننا يجب أن نعين بمؤسساتنا العجزة ومن يعانون من أية إعاقة" .

هذه الفلسفة المستنيرة تعتبر حاليا أمرا مسلما به، لكن الحال لم يكن هكذا فى العشرينيات من القرن العشرين.

الخدمة المثالية

يشير "فورد" إلى أنه فى بدايات عهد صناعة السيارات لم يكن هناك وجود لخدمات ما بعد البيع حيث كان صناع السيارات يصبون كل تركيزهم على بيع السيارات ولم يكونوا يهتمون بمسألة تكوين علاقات مع العملاء، وكان يعتبر أنه من الذكاء أن ترفع سعر قطع الغيار؛ ذلك لأن صاحب السيارة لن يكون أمامه خيار آخر غير الإقدام على شرائها.

إن "فورد" يؤمن بأن بيع السيارة ما هو إلا بداية تكوين علاقة طيبة مع المشترى. لقد صنع السيارة لتدوم لكنه كان حريصا أيضا على توفير قطع غيار ذات سعر زهيد وسهلة التركيب. مثل هذه المثالية فى الخدمة كانت تبدو لبعض المصنعين نوعا من الجنون، لكن الثقة والمصداقية اللتين بنتهما شركة "فورد" فى الأسواق لم تكونا تقدران بالمال.

لقد أظهرت تجربته المبكرة مع المستثمرين أن مبدأ "عائد الدولار" غالبا ما أدى إلى انهيار فكرة تأسيس مشروع من الممكن أن ينمو ويكبر ليصبح شيئا عظيما. إن المشاريع التجارية ليست مصدرا لجنى الأموال فقط؛ بل لابد أن يقدم مشروعك شيئا يسهم فى جعل الحياة أفضل، وإذا ما حدث ذلك، يتدفق العائد بغزارة وبشكل طبيعى.

تعليقات أخيرة

باعتباره من أعظم شخصيات القرن العشرين، جمع "فورد" بين صفتين يتحلى بهما أكثر الشخصيات نجاحا: رؤية بعيدة المدى تحمل معها القدرة على تغيير العالم، واهتمام شديد بالتفاصيل التى يمكن أن تذهل الآخرين.

لكن كان هناك جانب قبيح فى شخصية "فورد" حيث كان يتجسس على مديريه وكان يؤمن بنظريات المؤامرة المتعلقة بمحاولة بعض أصحاب البنوك السيطرة على أمريكا. وقد سُخِرَ منه نظرا لعبارته الشهيرة "التاريخ هراء"، وقد كانت هذه العبارة تلخيصا لإيمانه بأن التعليم يجب ألا يكون متعلقا بمجرد القدرة على تذكر الحقائق، بل يجب أن يتعلق بتعليم الناس كيف يفكرون بطريقة أفضل. وبغض النظر عن كونه كان يدفع أجورا عالية، فإنه لم يستطع أن يمنع نفسه من ملاحظة أن معظم الناس اختاروا الوظائف التى لا تدفعهم للتفكير، فى حين أن إعجابه بـ "أديسون" كان مبنيا على قدرة المخترع على "التفكير فى الأمور العابرة ودراستها".

هنرى فورد

لا شك أن إنجازات فورد كانت ملهمة، لكن ترى ما الرسالة التى أراد "فورد" أن يوصلها إلينا من خلال كتابه هذا؟ هناك بعض التعليقات فى نهاية الكتاب عن مفهوم كلمة "استخدم" وقد تمدنا هذه التعليقات بالإجابة عن هذا السؤال، فهو ينصح بعدم الإفراط فى القلق بشأن المدخرات والاستثمارات كما نفعل عادة حيث يقول:

" أنت لا تدخر عندما تمنع نفسك من أن تكون منتجا بشكل أكبر، بل إنك بذلك تنقص من مقدار الحد الأعلى لرأسمالك، وذلك لأنك ترفض القيمة التى قد تعود عليك من استثمارك فيما هو أفضل" .

إن عملية صقل قدرتك على التفكير يجب أن تحتل الأولوية فى قائمة عملياتك الاستثمارية ؛ لأنها دائما ما تدر عائدا كبيرا.

١٧٥٨

الطريق إلى الثروة

" هناك العديد من الأشخاص يفضلون قضاء الأيام ببطون خاوية بل يتسببون فى تجويع عائلاتهم؛ وكل ذلك من أجل ارتداء الملابس الأنيقة؛ وكما جاء بصحيفة بور ريتشاردز ، من أجل الحرير والساتان والأقمشة المخملية يمضى الناس أياما دون أن يقوموا بطهو أى طعام بمنازلهم. هذه الأمور ليست من ضروريات الحياة؛ فبالكاد يمكن أن نصفها بأنها من سبل الراحة والرفاهية، وبرغم ذلك ولمجرد أنها ملابس تبدو جميلة يتهافت عليها كثيرون. ولذلك تعددت الحاجات المصطنعة للإنسان وأصبحت أكثر بكثير من الاحتياجات الطبيعية" .

" قد تظن أن تناول فنجان شاى، أو قليل من أى مشروب من فترة إلى أخرى، أو بعض الأطعمة ذات السعر المعقول، وارتداء ملابس أنيقة إلى حد ما والذهاب فى نزهة ترفيهية من حين لآخر كل هذه أمور لا تكلف الكثير من المال.. لذا دعنى أذكرك بما كتب فى صحيفة بور ريتشاردز: احذر النفقات التى تراها قليلة؛ فثقب صغير قد يؤدى إلى غرق سفينة كبيرة .... علاوة على ذلك فإن الحمقى هم من يعدون الولائم والحكماء هم من يذهبون لتناول الطعام بهذه الولائم" .

الخلاصة

الكد والاقتصاد فى الإنفاق يصنعان الشخصية كما يحققان الثروة.

كتب عن نفس الموضوع:

هوراشيو ألجر: *" دك" الأشعث* (صـ ١٦)

وارن بافيت (بقلم روجر لونستين): *بافيت* (صـ ٥٢)

بنجامين فرانكلين: *Autobiography* بكتاب *(أهم ٥٠ كتابًا فى مساعدة الذات)*

صامويل سمايلز: *Self_Help* بكتاب *(أهم ٥٠ كتابًا فى مساعدة الذات)*

توماس جيه. ستانلى: *عقلية المليونير* (صـ ٢٦٢)

الفصل ١٧

بنجامين فرانكلين

ارتبط اسم "بنجامين فرانكلين" فى أذهان الناس بعلم تدبير شئون الدولة وبكونه الرجل الذى وضع مسودة إعلان استقلال أمريكا، لكن عمله الأساسى الذى اعتمد عليه لعدة سنوات هو العمل كناشر متخصص فى نشر الصحف السنوية.

إن الجزء الأساسى بالصحيفة هو التقويم، ولكى يضفى الحيوية على صفحات التقويم اهتدى "فرانكلين" إلى فكرة ملء المساحات الفارغة بعبارات ملهمة وحِكم وأقوال مأثورة. وعلى الرغم من أنه استعار بعضا منها، فإن الباقى كان من تأليفه، وقد أصبحت تلك الحكم فيما بعد أساسا لفلسفته البسيطة والقوية المتعلقة بالاقتصاد فى الإنفاق والعمل بكد، إضافة إلى كونها نصائح قيمة عن "كيفية تكوين ثروة".

وقد أطلق على هذه الصحيفة اسم بور ريتشاردز ألماناك (كان اسم شهرة "فرانكلين" هو "ريتشارد سوندرز") وقد صدرت هذه الصحيفة التى حققت أعلى مبيعات بصفة سنوية وعلى مدى ربع القرن.

الإنصات إلى الأب "إبراهام"

إن ما عرف فيما بعد باسم كتاب *The Way to Wealth* ما هو فى الواقع إلا مقدمة صحيفته، العدد الصادر عام ١٧٥٨. وكان إصدار هذا الكتاب هو أسهل طريقة لجمع كل حِكَم "فرانكلين" وأقواله المأثورة المتعلقة بالادخار فى مكان واحد، وقد اكتسب هذا الكتاب فيما بعد شهرة كبيرة وتمت ترجمته إلى عدة لغات.

أما ما جعل هذا الكتاب ممتعا وخالدا على مر العصور فهو لجوؤه إلى أسلوب السرد حيث نرى من خلال الأحداث كيف أن "ريتشارد سوندرز" يسمع مصادفة رجلا عجوزا، الأب "إبراهام"، وهو يلقى محاضرة على مسامع مجموعة صغيرة من الناس وسط ميدان المدينة حين كانوا ينتظرون بدء المزاد العلنى العام.

أخذ الرجال المجتمعون فى هذا المكان يعبرون عن شكواهم من أن هذا "الزمن صعب"، لكن العجوز الحكيم حاول أن يزرع بعض الأمل بداخلهم ـ مسترشدا بقوة بعبارات من صحيفة بور ريتشاردز ألماناك. وقد شعر المؤلف بسعادة غامرة فور رؤيته هذا الموقف، واعترف بأنه على الرغم من أن كتاباته قد فتحت أعين الناس على "الحقيقة المرة"، فإنه لم يتعرض لأى انتقادات لاذعة. وهو الآن وفى هذه اللحظة قد حصل على جائزة أكبر وهى مشاهدة حكمه وقد أصبحت عملة

رائجة. لقد حصل "فرانكلين" (وهو رجل السوق العظيم) عن طريق هذ الكتاب الرائع على منفعة مزدوجة؛ حيث روج لمنتجه وأضفى عليه مزيدا من المصداقية.

اندفع من بين الحضور رجل يبدو عليه أنه رجل أعمال بسيط وأخذ يقول إنهم لن يحققوا أى رخاء فى ظل وجود ذلك العبء الضريبى الثقيل فأجابه العجوز قائلا:

" فى الواقع تُفرض علينا ضرائب فادحة، ولو أن الضريبة التى تفرضها علينا الحكومة هى الوحيدة التى يتحتم علينا سدادها لكان الأمر غاية فى السهولة؛ لكن للأسف هناك أنواع عديدة أخرى من الضرائب هى التى تسبب الأذى والحزن لبعضنا. إننا ندفع الضرائب مرتين بسبب تكاسلنا، وثلاث مرات بسبب عجرفتنا، وأربع مرات بسبب غبائنا وحماقاتنا، ومسئولو الحكومة لا يمكنهم إعفاؤنا من هذه الضرائب أو تخفيفها عنا" .

ثم ذكرهم بعبارة وردت فى الصحيفة العدد الصادر عام ١٧٣٣: "إن الله يساعد من يساعدون أنفسهم".

العمل الشاق والاستقلال

تذكر أن هذا الكتاب قد نشر قبل مولد الثورة الأمريكية، وأنه لا يزال مرتبطا بروابط شديدة بتقاليد إنجلترا العتيقة. فمبادئ الاستقلال الشديد والمسئولية الشخصية التى نربطها الآن بالولايات المتحدة وكتاب مثل "إميرسون" لم تكن قد بلغت مرحلة النضج فى ذلك الوقت. يشير طلاب "فرانكلين" إلى أن كتاباته الأولى تعكس عالما ولد بقيم جديدة ـ اقتصادية على وجه الخصوص. فى أمريكا كانت الصناعة والاقتصاد فى الإنفاق من أهم العوامل اللازمة لتحقيق النجاح. وفى وسط بناء اجتماعى هش لم تكن الطبقة الاجتماعية هى الأمان وإنما المال.

إن فرانكلين هو صاحب عبارة: "الوقت من ذهب"، وقد استشهد الأب "إبراهام" بتحذير نشر فى الصحيفة يقول: "إن كنت تحب الحياة، فلا تضيع الوقت، ذلك لأن الوقت هو المادة التى صنعت منها الحياة"، وهذا التحذير يمثل التطبيق العملى لأخلاقيات العمل؛ بمعنى أنه بدلا من الاكتفاء بالعمل الذى يكفى لتأكل وتعيش، اعمل على تكوين ثروة لأن ذلك دليل على نعمة الله عليك. لم يكن "فرانكلين" شديد التدين، لكنه أدرك أن سر الحياة الأفضل يكمن فى التطوير الشخصى الذى يتحقق بالعمل الشاق. إن ما ستجنيه على المستوى المادى لن يكون كثيرا، لكنك ستفوز بشعورك بقيمة ذاتك، هذا الشعور الذى سينبع من دفعك لنفسك نحو الأمام. إن الكسل والخمول لن يعود عليك بأى نفع. استيقظ فى وقت متأخر وستبدو كمن يطارد اليوم ويلهث وراءه، لكن إذا استيقظت مبكرا فستشعر بأنك تسيطر على الأمور. "النوم المبكر والاستيقاظ المبكر يجعل الإنسان فى صحة جيدة وثريًّا وحكيمًا".

ومن أجل الرد على الفكرة السائدة بإمكانية تحقيق الإشباع بشكل فورى، يستشهد الأب "إبراهام" بعبارة من الصحيفة ويلقيها على آذان مستمعيه: "سقوط قطرة الماء باستمرار على الحجارة يقسمها نصفين، وبالكد والصبر أكل الفأر الكابل".

مع وجود هذه الصورة البلاغية، يسهل فهم الرسالة التى يحتويها كتاب *The Way to Wealth* الذى يتناول فضيلة المثابرة.

متعة الاقتصاد فى الإنفاق

يعرف "فرانكلين" جيدا أن الناس يشعرون بالتحفيز عندما يتوقعون فكرة الثراء، أما فكرة الاتصاف بالاقتصاد فى الإنفاق فهى تبدو غير مثيرة لهم على الإطلاق. إن الحل الذى اهتدى إليه تمثل فى ابتكار شعارات ذكية توضح مدى علو مكانة المقتصد مثل: "احرث الأرض واعمل أثناء نوم الكسالى وسيصبح لديك قمح تبيع بعضه وتحتفظ بالبعض الآخر" و "فى بيت الرجل الذى يعمل بكد يُطل الجوع من النافذة لكنه لا يجرؤ على الدخول".

يحلم الناس دائما بالثروة التى تهبط فجأة لأنها تجنبهم مسألة الاضطرار لتوخى الحذر بشأن نفقاتهم اليومية، ويعد "توماس ستانلى" من الكتاب العصريين الذين يتبنون أفكار "فرانكلين"، ويقول ستانلى فى كتابيه: *The Millionaire Next Door* و *The Millionaire Mind* إن الأثرياء بصفة عامة لا يلعبون اليانصيب لأنهم يدركون أن ما تقتصده من خلال تقليل حجم نفقاتك اليومية يمكن أن يمكنك من تكوين ثروة ضخمة ذلك إذا ما استثمرته بشكل جيد، ويعبر فرانكلين عن هذه الحقيقة بقوله: "وفرة المال تضعف العزيمة" و"احذر من المصاريف القليلة فإن الثقب البسيط قد يغرق سفينة ضخمة".

عندما يتسلم بعض الناس ميراثا أو يجنون بعض المال الذى لم يبذلوا فى جمعه أى جهد، فإن أول ما يطرأ بذهنهم هو حياة مليئة بأوقات الفراغ والراحة. وقد تم التعبير عن هذه الفكرة فى الصحيفة بالعبارة التالية: هناك نوعان من البشر يمكن أن يتخيلا أن القدر الكبير من المال وفترة العشرين عاما يمثلان شيئا كبيرا لا يمكن أن ينفد قط، الطفل والأبله"، إن هؤلاء الذين لا يقدرون على تقييم الوقت هم أكثر الناس معاناة من المشاكل المادية.

سجن المدين

وجهة نظر "فرانكلين" تتمثل فى أن من يملكون مالاً يكونون أكثر حرية واستقلالا من جيرانهم. وفى الطريق إلى الثروة أول خطوة فيه هى التخلص من الديون، الأمر الذى يؤدى إلى رفع روحك المعنوية ومنحك مزيدا من الثقة بالنفس ومن ثم تصبح أكثر قدرة على الإنتاج. فكما ورد فى الصحيفة: "من الصعب على أى حقيبة خاوية أن تقف منتصبة".

يضيف الأب "إبراهام" قرب انتهاء حديثه ملاحظة عن الاعتدال. خشية أن نصبح جميعا أشحاء، فهو يذكرنا أن "العمل والمال المدخر يمكن أن يتبددا فى لحظة بدون بركة الله". لا تبخل

على من يحتاجون للإحسان؛ لأن ما هو أسوأ من بقائك سجين الدين هو بقاؤك سجين ضميرك. على الرغم من أن الثروة تحتاج إلى عمل شاق وانضباط وأنت وحدك الذى تتحمل مسئولية القيام بذلك، فإنها لا تزال منحة من الله يمكن للآخرين مشاركتك فيها.

تعليقات أخيرة

وعندما اقتربت خطبة الرجل العجوز من نهايتها، فتح السوق أبوابه ونسى كل من فى الحشد فورا ما استمعوا إليه منذ لحظات واندفعوا "لشراء كل ما هو مبالغ فى سعره".

وعلى الرغم من أن الطريق إلى الثروة واضح المعالم، فقليل هم الذين لديهم استعداد للتكيف مع أسلوب الانضباط المتواضع الذى تتطلبه الرحلة، وبدلاً من ذلك نختار الطريق الأكثر لمعانا وإشراقا ألا وهو طريق الاستدانة من أجل شراء ما هو ليس بضرورى، وفيما بعد نكتشف أن هذا الطريق الذى اخترناه مفروش بالأشواك.

يقال إن "فرانكلين" لم يتبع أسلوب الاقتصاد فى الإنفاق الذى حث عليه، وهذا أمر صحيح فهو فى الواقع معروف بكونه شخصا مغامرا يحب المخاطرة، الأمر الذى قد يتسبب فى انهيار إنجازات كثيرة قد حققها بالفعل، وبناء على ذلك قد يبدو الأمر أن هذا الكتاب موجه فقط إلى مجموعة من البسطاء الذين عاشوا فى فترة عصيبة، فهو بناء على ذلك بمثابة مقال صغير ونادر ذى قيمة تاريخية ليس أكثر. لكن برغم ذلك عليك أن تضع فى اعتبارك وتعرف جيدا أن "وارن بافيت"، أنجح مستثمر عرفه العالم، يستمتع بالاسترشاد بأقوال الكتاب المأثورة ويعيش وفقا لمبادئه وقواعده عن الصناعة والاقتصاد فى الإنفاق وكراهية الديون، ويحتاج النجاح عادة إلى قدر كبير من المخاطرة ورؤية عميقة، وفيما يتعلق بتفاصيل حياتك العملية وسيطرتك وتحكمك فى النفقات، ستجد أنه من الأفضل لك أن تتذكر كلمات الأب "إبراهام".

بنجامين فرانكلين

ولد عام ١٧٠٦ ، وكان أبوه صانعًا للشموع، وكان هو أصغر إخوته السبعة عشر، ولقد عمل فى بداية حياته العملية كمساعد لأخيه، الذى أصدر واحدة من أولى الصحف الأمريكية. وأسس فى فيلادلفيا ورشته الخاصة للطباعة، وفى نهاية العشرينيات من عمره نشر أشهر وأنجح أعماله وهى صحيفة بور ريتشاردز ألماناك، وفى بداية الأربعينات من عمره وصل إلى حد من الثراء سمح له بالتقاعد، لكنه تابع إصلاحاته المدنية مثل تأسيس مكتبة وبدء تكوين إدارة الحرائق. وتجاربه العديدة المتعلقة بالكهرباء مكنته من اختراع مانع الصواعق.

كان " فرانكلين" شخصية بارزة فى الجمعية التشريعية ببنسلفانيا مما أدى إلى اضطلاعه بدور المفاوض بين بريطانيا والمستعمرات الأمريكية، كما عمل أيضا فى اللجنة التى أصدرت مسودة إعلان الاستقلال. وعين بعد ذلك سفيرا فى فرنسا، ولقد توفى " فرانكلين" عام ١٧٩٠ قبل أن ينتهى من تأليف كتابه Autobiography *وبرغم ذلك يعد هذا الكتاب أحد أهم كتب التنمية الذاتية.*

١٩٧٤

اللعبة الداخلية للتنس

" يقدم لاعب هذه اللعبة على تقييم فن التركيز الهادئ قبل كل المهارات الأخرى؛ فيكتشف خلال قيامه بذلك، القواعد الأساسية الحقيقية للثقة فى النفس، ويعرف أن سر الفوز فى أى لعبة يكمن فى عدم المبالغة فى بذل الجهد. إنه يسعى بذلك نحو الأداء السلس التلقائى الذى لا يحدث إلا عندما يكون العقل هادئا ومنسجمًا مع حركة الجسم الذى يهتدى إلى أساليبه المدهشة التى تمكنه من تجاوز حدوده الخاصة مرة تلو الأخرى" .

الخلاصة

جسمك يعتبر أذكى مما تتصور، ثق به لتحقق الأهداف التى حددتها لنفسك.

كتب عن نفس الموضوع:

ميهالى سكيزينتميهالى: *Flow* بكتاب *(أهم ٥٠ كتابًا فى مساعدة الذات)*

جيم لوهر وتونى شوارتز: *قوة الارتباط التام* (صـ ١٩٦)

شيريل ريتشاردسون: *خصص وقتًا لحياتك* (صـ ٢٢٦)

جون وايتمور: *التدريب على الأداء* (صـ ٢٩٨)

الفصل ١٨

دبليو. تيموثى جالوى

عندما ألف "جالوى" كتابه هذا *The Inner Game of Tennis* فى سبعينيات القرن العشرين لم يكن هناك العديد من الكتب حول الجانب العقلى فى الرياضة حيث كان يُعتقد أن التدريب الشديد على المهارات البدنية، بالإضافة إلى قوة الإرادة، هو ما يصنع أفضل اللاعبين.

من خلال خبرته كلاعب تنس ومدرب، يرى "جالوى" أن قوة الإرادة والتفكير الإيجابى لا يمثلان القاعدة الأساسية التى يُعتمد عليها لأداء مباراة عظيمة، فأنت لا يمكنك أبدا إجبار عقلك وجسمك على تحقيق النتائج. لقد اكتشف أن هناك طريقا أكثر سهولة سيمكنك من الأداء الجيد، و هذا الطريق يقتضى أن تسمح لذكاء الجسم والعقل الباطن بالتعبير عما يعرفانه. لقد جمع هذا الكتاب بين خلفية "جالوى " فى التعليم وخبرته فى لعبة التنس ليقدم لنا فى النهاية عملا رائعا حقق أعلى مبيعات على نحو أدهش الجميع، ونظرا لتأكيده على المساواة بين المعلم والمتعلم، فهو يعد أيضا أول عمل فى مجال التدريب الشخصى.

طريقة جديدة للعب

الطريقة التقليدية لمدرب التنس تتمثل فى نقد أدق تفاصيل المباراة ثم تزويد اللاعبين بمئات التعليمات حول ما يجب عليهم تذكره بمجرد أن تطأ أقدامهم أرض الملعب. لكن الجسم لا يحب أن يلعب بهذه الطريقة، فبصفته من محترفى كرة التنس، اكتشف "جالوى" أنه حين يطلب من اللاعبين مراقبته وهو يسدد ضرباته القوية فإن ذلك يعتبر أكثر إفادة بالنسبة لهم من مجرد إصدار التعليمات، ذلك لأنك تتعلم بكفاءة أكثر عندما تترك عقلك الباطن يمتص صورا لكيفية اللعب بمهارة. فالنتيجة النهائية التى توصل إليها تمثلت فى أن "المحاولة الواعية، أى الموجهة بالعقل الواعى، غالبا ما تؤدى إلى نتائج سلبية".

إنك بفطرتك على دراية بهذا الأمر، وذلك نظرا لحقيقة أنك حين تلعب وأنت فى أحسن حالاتك فإنك لا تفكر فى طريقة تقنية لضرباتك - حيث يكون كل من العقل والجسد والملعب والمضرب بناء واحدا متحد الأركان. وحسب تعبير "ميهالى سكيزينتميهالى" الشهير، فأنت تشعر بوجود نوع من "الانسيابية" فى حركتك. وحينما يحالفك الحظ يبدو كل هذا سهلا.

إذا كان مدى براعتك فى "فن التركيز بسهولة ويسر" هو أساس اللعبة الداخلية (ما يدور بعقلك)، فكيف ستتقن هذا الفن؟ وهل يمكنك إتقانه وقتما تريد؟

فردان

لاحظ "جالوى" بصفته لاعبا ومدربا أن معظم من تلقوا دروسا فى لعبة التنس يعرفون الطريقة الصحيحة لإحراز الأهداف. لكن المشكلة تتمثل فى كيفية تطبيق ما تعرفه؛ لأنه بمجرد أن تملك المهارات تجد أن المشكلة تكمن فى كيفية السيطرة على ما يدور بعقلك. فإذا ما حقرت من شأن نفسك بعد تسديد ضربة غير موفقة، أو استبد بك القلق من النتائج التى ستترتب على الخسارة أو توصلت إلى استنتاجات سيئة حول قدراتك، فإنك بذلك تدفع نفسك نحو الخسارة.

لقد اكتشف "جالوى" أنه عندما يذهب لاعب إلى أرض الملعب، فى هذه اللحظة يصبح هناك فردان يلعبان: الفرد الأول هو المدرب الذى يعطى التعليمات ويحفز ويفكر فى النتائج؛ أما الفرد الثانى فهو الشخص نفسه الذى يدخل الملعب ويلعب، الفرد الأول هو "المتحدث"، ذلك الجزء الكامن بداخلك الذى يصيح قائلا: "هلم" كى يضفى المزيد من القوة على مباراتك. أما الفرد الثانى فهو "الفاعل"، الذى يلعب مع احتفاظه بذهنه بكثير من الذكريات المتعلقة بكل ضربة سددها. فإذا لم يسبب الفرد رقم ١ أى إزعاج للفرد رقم ٢ فإنه سيؤدى مباراة رائعة. ذلك لأنه كلما تحكم الفرد رقم ١ فى الأمور وأخذ يعطى تعليمات "لتحسين" مستوى اللعب، تدنى مستوى الأداء بشكل تام.

هدئ عقلك

تعرضت خبرة "جالوى" كمدرب تنس إلى تغيير من نوع ما؛ حيث تحول من مجرد معلم فنى للضربات "الجيدة" إلى نموذج للعب الجيد. وبدلاً من انتقاد أو مدح تلاميذه كان يطلب منهم فقط مراقبته أثناء لعبه مرة تلو الأخرى، ثم يدفعهم إلى السماح لعقولهم وأجسامهم بمحاكاة طريقته فى اللعب. ومن خلال التوقف عن الاستماع لأى أحكام صادرة سواء من قبل الطالب أو المدرب، ظهرت إمكانات اللاعبين واستطاعوا الاستفادة من قدراتهم الكامنة. بهذه الطريقة استطاع الطلبة "اكتشاف" طرق لتسديد ضرباتهم بدلا من "اختلاق" بعض السبل غير المجدية.

ويستشهد "جالوى" بعبارة الدكتور "دى. تى. سوزوكى" أستاذ فلسفة الزن: "الإنسان ما هو إلا كيان مفكر، لكن برغم ذلك فإنه يقوم بأعظم الأعمال حينما لا يكون منشغلا بالتفكير وحساب النتائج". إن العقل الذى لا يشوش بالكلمات أو التعليمات؛ أى العقل الهادئ، يؤدى أحسن أداء. أما العقل غير الهادئ فيبدأ فى إطلاق أحكامه. فنحن نحب أن نقول "لقد كانت ضربة غاية فى السوء" فى حين أنها فى الواقع كانت مجرد ضربة عادية - ليس من الممكن وصفها بأنها كانت جيدة أو سيئة - لكننا صممنا على وصفها بصفة معينة. و بمجرد أن تضفى معنى عاطفيا على حدث ما، فإنك تصبح أقل قدرة على الوعى الكامل باللحظة التالية، وذلك لأن المشاعر هى التى تسيطر عليك فى هذه اللحظة. لن تتمكن من رؤية طريقة لعبك بوضوح وأنت تشعر بالغضب أو اليأس. إن استطعت أن تلاحظ ما يحدث دون إصدار أحكام مبالغ فيها، فإنك بذلك ستتمكن من الاحتفاظ

بقدرتك على التركيز واغتنام الفرص، أما إذا ظللت تحكم على نفسك بأنك شخص سلبى، فإن ذلك سيؤدى إلى اتصافك حقا بالسلبية ـ هكذا ستجد أن ما توقعته تحقق بالفعل.

تكمن المفارقة فى أن النجاح يأتى عندما تتوقف بشكل مؤقت عن إصدار أحكام تجاه نفسك سواء بالنجاح أو الفشل وتكتفى بملاحظة ما يحدث، فبدون وجود أى عوامل تشتيت يمكنك أن تحقق نتائج فعالة بمنتهى الهدوء. ولكى تلعب بكفاءة تامة، يجب أن تعيش كل لحظة فى الحاضر. هذا هو ما يطلق عليه مسمى التركيز. وأسهل طريقة للتركيز تتمثل فى ملاحظة كل تفاصيل اللعبة: الطريقة التى تدور بها الكرة، وصوت الكرة وهى ترتطم بالمضرب، والأسلوب الذى تتحرك به ذراعك لضرب الكرة، وتنفسك. ظاهريا قد يبدو هذا أمرا خياليا، لكن الحقيقة عكس ذلك تماما، ذلك لأن اللحظة التى تلاحظ فيها هذه الأشياء لا تشعر فيها بالقلق على ما سوف يحدث اللحظة التالية، ولا تلم نفسك على النقطة التى فقدتها ـ حيث تكون كل قواك مركزة جدا على تلك اللحظة وعلى تلك الضربة. إن تفجر الطاقة والإبداع والعزيمة ــ تلك الأمور التى تتأتى من خلال أن تعيش اللحظة الحالية هو ما أطلق عليه الكاتب "إيكارت تولى" مسمى "قوة الحاضر".

مكافآت أضخم

يعد كتاب *The Inner Game of Tennis* من الكتب الممتعة للغاية لأنه يسأل عن معنى كلمة نجاح. لقد اكتشف "جالوى"، أن الفوز بإحدى المباريات يعتبر أقل أهمية من مسألة السيطرة على أعصابه داخل الملعب. فالفوز بالنسبة له يعنى أن تبذل أقصى طاقتك فى اللعب دون إفساد المباراة بالتفكير السلبى.

يقول "جالوى" إن الناس الذين يسعون للنجاح المادى والملموس يعيشون حياة يركزون خلالها على شىء واحد فقط حيث يمكنك أن تمضى فى حياتك وكل تركيزك موجه نحو الإنجازات الخارجية لدرجة أنك تنسى تقدير عجائب الطبيعة، وتغفل عن حب أقرب الناس إليك، ولا تتوقف أبدا لتفكر فى الهدف الأعم لحياتك. أنت فى حاجة للتمييز بين إجبار نفسك على النجاح من أجل الفوز، والرغبة فى النجاح الذى سيثرى حياتك وحياة الآخرين. وقد عبر "جالوى" عن هذه الفكرة بقوله:

" الفوز هو تخطى العقبات للوصول إلى هدف ما، لكن قيمة الفوز نفسه لا تقل أهمية عن قيمة الهدف الذى تم تحقيقه" .

بمعنى آخر، إن الغرض من النجاح ليس بالضرورة إنجاز أو تحقيق الهدف المنشود، بل معرفة الذات التى تكتسبها خلال سعيك لتحقيق هذا الهدف.

هذا الكتاب متأثر كثيرا بالتعاليم الشرقية خاصة فلسفة الزن، والافتراض الذى يقدمه "جالوى" يتمثل فى أنه من خلال عدم تركيزك على فوائد النصر (أى الفوز بالميدالية)، فإنك

تصبح حرا وتتمكن من لعب المباراة من أجل المباراة نفسها مع تمتعك بحالة عقلية هادئة وقوية. ومن خلال سياسة عدم التركيز على الفوز هذه، يصبح الفوز سهل المنال.

يقول "جالوى" إن لعبة التنس - أو أى رياضة أخرى - هى السبيل الذى تتعلم من خلاله عناصر جديدة مهمة جدا، مثل التركيز. إن اهتمامك بالسيطرة على ما يدور بداخلك أمر يستحق الجهد المبذول فيه؛ لأنك إن طورت قدرتك على التركيز، أو تعلمت كيفية التحلى بمزيد من الهدوء عند الوقوع تحت ضغط، فإن هذه المهارات ستعود بالنفع على كل جانب من جوانب حياتك، وليس فقط الجانب الذى دربت عقلك من أجله. وبلغة سبعينيات القرن العشرين، يصف "جالوى" فكرته هذه بأنها "ليست غريبةً على الإطلاق".

تعليقات أخيرة

وضع كتاب *The Inner Game of Tennis* أساس مجال التدريب الشخصى فى يومنا هذا. ووضع مقدما أفكارا أصبحت اليوم شائعة فى مجال التدريب، مثل الثقة فى اللاعبين كى يتمكنوا من اكتشاف الحلول بأنفسهم؛ وطرح الأسئلة بدلا من إصدار التعليمات؛ وتخيل نتائج نهائية ناجحة؛ وتقدير قيمة كل لحظة.

لقد مثلت أفكار هذا الكتاب أهمية لمجال علم النفس الرياضى الذى ظهر مؤخرا، كما أن العالم المؤسسى قد أعجب بها أيضا. وتعليق "جالوى" بأن "كل نشاط إنسانى تقريبا يضم كلا من المباراة الداخلية والخارجية" يوضح سبب تأثيره الكبير هذا. علاوة على ذلك فقد ساعد هذا الكتاب على تمهيد الطريق لرؤيتنا المعاصرة المتمثلة فى أن العمل ينبغى أن يكون وسيلة للتعبير عن الذات بالإضافة إلى كونه وسيلة لكسب المال، وقد أسهم أيضا فى إدراك أن "التركيز الهادئ" - وليس معاقبة النفس بقسوة - هو الذى يقودك بفاعلية إلى النجاح الحقيقى.

هناك كم كبير من المعلومات المدهشة داخل هذا الكتاب الصغير، لم نتعرض للكثير منها فى هذا الفصل. ونظرا لأنه يتناول موضوعات مثل تقييم الطبيعة البشرية، والطريقة التى يعمل بها المخ والجسد، ومعنى المنافسة والنجاح، فمن الممكن الاستمتاع بقراءته حتى لو كنت لا تهتم كثيرا بالرياضة.

دبليو. تيموثى جالوى

فاز " جالوى" بالبطولة القومية الأمريكية للتنس وهو فى سن الخامسة عشرة، وعندما التحق بجامعة هارفارد، حيث تخصص فى دراسة الأدب الإنجليزى، أخذ يدرب فريق التنس بالجامعة. وقد خدم كضابط بالبحرية الأمريكية، وبصفته عالما تربويا ساعد فى تأسيس كلية العلوم الإنسانية.

وعندما قرر التوقف لفترة عن مزاولة مهنة التدريس، عمل خبيرا محترفا فى لعبة التنس فى أحد أندية مدينة سيسيد، كاليفورنيا. وقد طبق كل ما تعلمه من ممارسة اليوجا عند قيامه بالتدرب على لعبة التنس وتمكن من إحراز نتائج باهرة. وعلى الرغم من أن كتابه The Inner Game of Tennis *لم يلق ترحيبا من المدربين المحترفين، فإنه حقق أعلى مبيعات. ومنذ تلك اللحظة أصبح " جالوى" مدربا مؤسسيا يعلم مبادئ اللعبة الداخلية لمؤسسات آبل وكوكاكولا وشركات أخرى.*

وله كتب أخرى من بينها: The Inner Game of Skiing، The Inner Game of Golf، The Inner Game of Music، *وأحدث هذه الكتب:* The Inner Game of Work.

١٩٦١

كيف تصبح ثريًّا؟

"في النهاية، تعتبر "الثروة" مسألة شخصية وفلسفة ووجهة نظر وتوجهًا تماما مثلما هي مسألة مال. وبالنسبة لعقلية المليونير فهي ليست – وفي ظل هذا العصر لن تكون مطلقا – مجرد عقلية تركز على جمع المال، إن الشخص القادر والطموح الذي يسعى جاهدا للنجاح، يجب أن يفهم أن تعبير "ثري" له معان فرعية لا حصر لها. ولكي يرضى عن نفسه وثروته يجب أن يعرف كيف يصبح ثريا بكل ما تحمله الكلمة من معان إيجابية".

"لكي يصبح أي إنسان ثريًّا حقا، بغض النظر عن ثروته أو فقره، عليه أن يعيش وفقا لقيمه. فإن لم تكن لهذه القيم أي معنى شخصي، فلن يقدر أي مبلغ من المال تم جمعه على أن يضفي معنى للحياة التي تفتقر لتلك القيم".

الخلاصة

عش وفقا لقيمك الخاصة، كن نفسك.

كتب عن نفس الموضوع:

وارن بافيت (بقلم روجر لونستين): *بافيت* (صـ ٥٢)

توماس جيه. ستانلي: *عقلية المليونير* (صـ ٢٦٢)

الفصل ١٩

جون بول جيتى

كتاب *How to Be Rich* هو فى الأساس مجموعة مقالات كُلف "جيتى" بكتابتها لمجلة بلاى بوى. كان هدفه فى البداية هو أولا، التعبير عن نفسه وتوضيح سبب عمله كرجل أعمال، وثانيا تأييد الأفكار التى كانت سائدة بشأن معنى امتلاك ثروة هائلة. لذلك جعل كتابه يحمل عنوان: كيف تصبح ثريا، وليس كيف تجمع ثروة.

من متهور إلى شخصية عظيمة

نشأ "جورج جيتى" - والد "جون بول جيتى" - فى أسرة فقيرة فى إحدى مزارع أوهايو، لكنه فيما بعد نجح فى الالتحاق بكلية الحقوق وذلك نظرا لدعم زوجته له. وقد أصبح محاميا ناجحا فى مدينة مينيابولس، وأبلى بلاء حسنا عندما تدفق البترول فى أوكلاهوما.

وقد ولد "جون بول" وسط هذا الثراء النسبى عام ١٨٩٢، وهو الطفل الوحيد لتلك الأسرة. ويكتب "جون بول" بولع عن فترة المراهقة التى قضاها فى العمل كصبى فى حقول البترول، التى كانت آنذاك شبيهة بالأماكن الموحشة حيث تواجد بها الرجال الذين يتسمون بالغلظة والحدة وحيث كانت "صالات لعب الورق تعتبر أقصى مظاهر التطور المدنى"، وعلى النقيض من ذلك تماما، فإنه قضى فيما بعد عامين فى جامعة أوكسفورد فى المملكة المتحدة قبل عودته إلى الولايات المتحدة.

لقد خطط للالتحاق بالسلك الدبلوماسى فى الولايات المتحدة الأمريكية، لكنه اتجه للعمل المستقل عندما بلغ الثانية والعشرين من عمره، حيث عمل فى التنقيب عن النفط، وكان محظوظا لأنه حصل على تصاريح وعقود التنقيب عن البترول. وما إن بلغ الرابعة والعشرين من عمره حتى أصبح مليونيرا، وعندما قرر أن "يتقاعد"، قضى عامين فى الاستمتاع بوقته، لكن والديه لم يشعرا بالرضا عن ذلك، وقد أخبره والده بأنه لديه واجب عليه الالتزام به وتأديته؛ حيث لديه عمل قد حقق ثروة وحياة أفضل لكثير من الأشخاص. نحو تأسيس مجالات أعمال وإدارتها لخلق الثروة والحياة الأفضل للناس.

تدفق البترول فى كاليفورنيا وقرر "جيتى" أن يستثمر فى حقول بترول جديدة بالقرب من لوس أنجلوس. وتوسعت أعماله بسرعة خلال السنوات القليلة التالية، لكن وفاة والده عام ١٩٣٠ مثلت عقبة بالنسبة له، هذا ويذكر أن والده قد ترك له ثروة مقدارها ١٥ مليون دولار. لكنها فى الحقيقة كانت ٥٠٠,٠٠٠ دولار فقط.

وأثناء فترة الكساد التى سادت البلاد فى الثلاثينيات من القرن العشرين، انبثقت فى ذهن "جون بول" فكرة إنشاء شركة بترول متكاملة تغطى مجالات الكشف عن البترول والتكرير والبيع بالتجزئة. فاشترى أسهم البترول التى كانت زهيدة السعر جدا فى تلك الآونة، ثم اشترى فندق بيير فى نيويورك بسعر منخفض، وبدأ أصعب خمس عشرة سنة مرت عليه عندما تولى مسئولية شركة تيد ووتر أويل كومبانى التى كانت حينها أكبر شركات كاليفورنيا. وبعد انتهاء الحرب العالمية الثانية، جازفت شركة "جيتى" بمبلغ ١٢ مليون دولار من أجل الحصول على امتياز التنقيب عن البترول فى المملكة العربية السعودية. و على الرغم من أن الأمر استغرق أربع سنوات أخرى و ١٨ مليون دولار حتى تُخرج الآبار ما بها من بترول، فإنه فى تلك الفترة أصبح العالم على دراية بحجم احتياطى البترول فى تلك المنطقة، وآتت المجازفة ثمارها بشكل فاق المتوقع.

فى عام ١٩٥٧، أطلقت مجلة فورشن على "جيتى" لقب أغنى رجل فى أمريكا، حيث كان يمتلك ثروة قدرت بمليار دولار. ومنذ تلك اللحظة بدأ جيتى يتلقى معدل ثلاثة آلاف رسالة أسبوعيا من غرباء يطلبون منه مساعدات مالية.

نصائح "جيتى" للنجاح فى الحياة العملية و الشخصية

أرهق نفسك فى البحث عن الطريق

تم تأليف هذا الكتاب فى ذروة الفترة التى سادتها رأسمالية الشركات الكبرى، عندما كانت نوعية "رجل المؤسسة" تتطور لتحقق أقصى استفادة من منصبها، ويصف جيتى هذه النوعية بأنها تشير لشخص "يكرس حياته لخدمة نظم المؤسسة التقليدية، ويحاول إزاحة المسئولية عن كاهله". وعلى العكس من ذلك كان "مكتب" جيتى فى بدايات حياته عندما كان يعمل فى حقول النفط عبارة عن مقعد أمامى بسيارة فورد موديل T.

لاحظ "جيتى" أن معظم المديرين التنفيذيين يتوددون إلى من هم أعلى منهم شأنا ولا يقدمون على إغضابهم أبدًا وبالطبع يعد هذا أمرا ضارا، لأن الأمان الوظيفى الحقيقى يقدم فقط لمن يثبتون أنهم بإمكانهم إضافة قيمة جديدة للمؤسسة. فهو يؤمن بأن رجال الأعمال الناجحين عادة ما يكونون متمردين، إنهم أفراد حققوا ثرواتهم من خلال رفضهم الوضع الراهن. على سبيل المثال، لم يذكر "جيتى" شراءه لمخزون النفط بأسعار منخفضة جدا بعد انهيار وول ستريت على سبيل التباهى والتفاخر، بل ليبرهن على أن رجل الأعمال الذى لا يترك نفسه كالريشة فى مهب الريح "يجنى ثمارا مدهشة".

كن ذا عقلية متفتحة

دعا "جيتى" رجلا اشتراكيا عُرفت عنه صراحته وطلاقة لسانه، على حفل عشاء أقامه فى قصره خارج لندن. كان من بين المدعوين صديق أمريكى الجنسية وكان مرعوبا من وجود ذلك الرجل.

إلا أن "جيتى" لم يعتذر عن قيامه بذلك؛ لأنه شعر بأنه فى الحقيقة بتصرفه هذا يكرم التراث الأمريكى العظيم المتمثل فى تشجيع الاختلاف فى الرأى. فعندما تسمع آراء مختلفة عن آرائك "يضيف ذلك معنى وقيمة وحيوية للحياة التى تعيشها".

ونظرا لأنه أقدم على الكتابة فى بداية الستينيات من القرن العشرين، فقد تنبأ بأن "المعارضين الذين اختفوا" سيعاودون الظهور قريبا جدا، وعرف أيضا أن مستقبل الاقتصاد سيكون مزدهرا لذلك السبب تحديدا، ومن بين مبادئ "جيتى" أن الثروة تتحقق بالعقول المتفتحة لأن مثل هذا التفتح العقلى والذهنى يمكننا من رؤية الفرص التى لا يراها الآخرون. وبديل ذلك هو مجتمع "مستغرق فى نوم عميق"، وغير قادر على تحديد الفارق بين الزيف والحقيقة، مجتمع ضحية لجماعات الضغط ورجال الدعاية، وعلى الرغم من المظاهر، مثله مثل كثيرين من الأغنياء الحقيقيين كان "جيتى" يتبنى آراء سياسية متطرفة إلى حد ما.

دع الفن لكى يثرى حياتك

بمنتهى التواضع رأى "جيتى" فى نفسه راعيا للفنون وكان يشبه نفسه بعائلة ميديش التى قادت عملية النهضة فى فلورنس، وهو شديد البراعة عندما يناقش معدل افتقار الشعب الأمريكى للثقافة والمعرفة. وقد أطلق على الفن مسمى "أفضل الاستثمارات"، ليس فقط لأنه مثله مثل غيره من الاستثمارات يدر أرباحا مالية، لكن بسبب ما يجلبه من متعة حيث تعيش وسط أشياء جميلة. ولكى يثرى العالم، تحتم على صانع الثروة أن يدعم هؤلاء الذين يعيشون من أجل فنهم. بالإضافة إلى ذلك فإنه كان يرى العمل نفسه من منظور إبداعى، مشيرا إلى أن هؤلاء الذين يحتلون أعلى الدرجات هم "فنانون مبدعون" وليسوا مجرد "حرفيين أو رجال أعمال".

من خلال محاولته لجمع التحف الفنية، فند "جيتى" الخرافات التى تقول إن الفن ما هو إلا تسلية بالنسبة للأثرياء، وقد ذكر عديدا من معارفه فى وظائف محترمة استطاعوا جمع تحف رائعة، فأى فرد إذا توفر معه مال كاف يمكنه دفع مبلغ كبير فى أى مزاد للتحف الفنية، لكن جامع التحف الحقيقى هو عالم يُقدر قيمة كل قطعة فنية مشتراة، وقد عبر "جيتى" عن هذه الفكرة قائلاً:

" بالنسبة لى، أرى أن هذه التحف تجسد شخصية صناعها، فهى تعكس آمالهم وإحباطهم - والأوقات والأماكن التى صنعت فيها" .

ترى هل يوجد ما هو أكثر روعة وإثراء من هذا؟

تحرَّ عن الحقائق ثم تحرك

فى الفصل المعنون "أخطاء العمل والوقوع فى الأشراك"، يقول "جيتى" إن كثيرا من الأخطاء فى مجال الأعمال والحياة تنجم عن الفشل فى التمييز بين الحقيقة والرأى والإشاعات.

ذات يوم قام "جيتى" بتكليف أحد الجيولوجيين بعمل دراسة وتقرير عن مدى إمكانية وجود بترول فى منطقة ما، وجاء فى التقرير ضَعف احتمالات تواجد نفط، وبناء على ذلك باع "جيتى" هذه المنطقة. لكن فيما بعد اكتشف أنها جزء من بحيرة بترول بيل. ومع ذلك لم يلم "جيتى" ذلك الخبير، بل لام نفسه لأنه تقبل وجهة نظر الخبير فورا دون أن يتحرى ويسأل ويحاول الاستماع لرأى آخر.

دائما ما يتقبل رجال الأعمال كل ما يسمعونه أو يقرأونه دون القيام بتحرياتهم الخاصة. وهذا لا يعد أمرا سيئا فى حد ذاته، لكن إذا كانت نتيجة هذا ستؤثر على مؤسسة بالكامل وعلى حياة العاملين بها، تصبح المسألة فى غاية الأهمية. إن اتخذت قرارا معتمدا على الحقائق، فالتزم به. لتكن عندك شجاعة الاقتناع بقرارك. يقول "جيتى" إن رجل الأعمال الهادئ المستريح يكون أكثر كفاءة ، وإذا ما قمت بالتحريات اللازمة فستقل احتمالية تغييرك لقرارك بسبب ما تشعر به من قلق.

تعليقات أخيرة

لاحظ "جيتى" أن من بين عشرات الآلاف من الأمريكيين المنتحرين كل سنة، يوجد عددٌ لا يستهان به يصنف تحت مسمى "انتحار اقتصادى"، ووجهة نظره أن كثيرين يسعون لتحقيق النجاح المادى ويحققونه بالفعل، لكن حين يحصلون عليه يكتشفون أن المسألة لا معنى لها؛ لذا يحتاج الناس للاقتناع بأن جهودهم تقدم قيمة معينة وتثرى العالم بصورة أو بأخرى، أى أنهم بحاجة للإيمان بأنهم يقومون بجهد إبداعى بحق وليسوا مجرد باحثين عن المكانة الاجتماعية.

اشتهر "جيتى" ببخله لأنه وضع فى بهو قصره هاتفا لا يعمل إلا بالعملة (فقد اعتاد الضيوف استخدام التليفونات العادية فى إجراء مكالمات هاتفية عبر الأطلنطى). ومع ذلك وبمرور الوقت، يمكن أن نرى أنه لولا إصرار هذا الرجل على عدم إهدار موارده والاستفادة مِنها لأقصى حد، لم تكن لتتاح الفرصة اليوم لملايين الناس ليستمتعوا بما ترك. فهو اليوم، وبعد كل شىء، يشتهر بكونه جامعا للتحف الفنية ورجل خير ومعطاء، فمجموعة التحف التى جمعها بنفسه هى الأفضل على مستوى العالم ـ وهذا ما يشهد به أى زائر لمتحف جيتى فى مدينة ماليبو بكاليفورنيا.

كان "جيتى" شديد الإيمان بنظام العمل الحر، لكنه لم يكن كبير الرأسماليين كما يعتقد البعض. لم يشكُ يوما من دفعه أجورا مرتفعة، آخذا فى الاعتبار وجهة نظر "هنرى فورد" أنه إذا لم تحصل القوى العاملة على الأجر المناسب فلن تتمكن من شراء المنتجات التى تحاول أنت بيعها. أما بخصوص الاتحادات فكان يحترم رأيهم ورغبتهم فى تحسين أوضاع جموع العاملين واعتبر هذه الاتحادات جزءا مهما من النظام الاقتصادى المنتج.

أكد "جيتى" أن على المليونير تقبل كل شىء بروح الدعابة، وعندما أطلق عليه لقب "أغنى رجل فى العالم" قضى أوقاتا عصيبة محاولا أن يشرح للصحفيين ويقنعهم بأنه لا يجلس فوق جبل من أموال؛ فكل ثروته تقريبا مستثمرة بأعمال البنية التحتية والعمليات التجارية وأنه يعمل من ١٦ - ١٨ ساعة يوميا ليحافظ على ثروته ويواصل تقدمه. واعترف بأن زواجه عانى كثيرا من انشغاله الشديد بعمله، وقد تدمر زواجه نتيجة تكريس حياته لعمله، كما أنه كانت هناك بعض الكتب التى تمنى قراءتها، لكن لم يتوفر لديه أى وقت لتنفيذ رغبته هذه - لكنه أقر، بصفة عامة، بأنه عاش حياة ممتعة ومثيرة ومثمرة.

١٩٥٦

كيف تتمتع بالثقة والقوة في التعامل مع الناس؟

" أثبتت دراسات علمية متعددة أنك إن تعلمت كيفية التعامل مع الآخرين، فهذا يعنى أنك قد قطعت حوالى ٨٥ ٪ من الطريق المؤدى إلى النجاح فى أى عمل أو مهنة أو وظيفة، و ٩٩٪ من الطريق المؤدى إلى السعادة الشخصية" .

" العلاقات البشرية هى علم التعامل مع الناس بالأسلوب الذى يضمن عدم مساس ذاتنا أو ذاتهم بأى سوء، وهذا هو الأسلوب الوحيد للانسجام مع الناس، والذى دائما ما يؤدى إلى النجاح الفعلى أو الرضا الحقيقى" .

الخلاصة

كل إنسان يطمح بشدة فى الحصول على تقدير الآخرين وقبولهم له، فإن كان بمقدورك أن تقدم مثل هذه الأمور فهذا يعنى أنك تمتلك مفتاح التأثير فى البشر.

كتب عن نفس الموضوع:

فرانك بيتجر: *كيف انتشلت نفسى من الفشل إلى النجاح فى مجال البيع؟* (صـ ٢٨)

ديل كارنيجى: *كيف تؤثر على الآخرين وتكتسب الأصدقاء* بكتاب *(أهم ٥٠ كتابًا فى مساعدة الذات)*

ستيفن آر. كوفى: *العادات السبع للناس الأكثر فعالية* (صـ ٩٤)

بريان تراسى: *أقصى إنجاز* (صـ ٢٦٨)

الفصل ٢٠

لس جبلين

إلى كل من يفقدون وظائفهم نظرا لفشلهم فى أدائها بكفاءة، اعلموا أن هناك آخرين يتم فصلهم من العمل لعدم قدرتهم على التعامل مع الناس بطريقة مناسبة، ويقول "جبلين" فى الصفحات الأولى لكتابه الرائع الذى صدر فى خمسينيات القرن العشرين:

" إن توقفت برهة لتفكر، فمن المحتمل جدا أن تكتشف أن الناس الذين تعرفهم والذين هم الأكثر نجاحًا واستمتاعًا بالحياة، هم هؤلاء الذين "لديهم مهارة" فى التعامل مع الآخرين" .

لكن كيف اكتسبوا هذه "المهارة"؟

يشير "جبلين" إلى أن الناس الذين يتمتعون بمهارات التعامل مع الآخرين لديهم فهم أعمق للطبيعة البشرية؛ ولا يفكرون فى الطبيعة البشرية من منطلق اتصافها "بالسوء" أو "الخير" أو كيف يريدونها أن تكون، بل يتقبلونها كما هى، إن هذا الفهم لدوافع الناس يمدك برؤية أعمق لسبب تصرفهم بهذه الطريقة التى يتصرفون وفقا لها، بما يسمح بالتواصل ببساطة وقوة.

التعرف على الهبة الإلهية

يقول "جبلين" إن التأثير هو فن ينبع من معرفة مدى حساسية الشعور بالذات. ويذكر حادثة الرجل الذى خنق امرأة لأنها غطت فى النوم أثناء تحدثه إليها، والصبى الذى سرق بنكا ليثبت رجولته بعد أن تمت السخرية منه على مدار سنوات بسبب بروز سنه العلوية؛ لذا فكلما تأذت الذات، اتجهنا إلى القيام بتصرفات متطرفة دفاعا عن ذواتنا.

ومع ذلك فقد تم وصف الذات أيضا بأنها "الهبة الإلهية" التى تمنحنا الإيمان بقدرتنا على القيام بأفعال عظيمة، نحن نعتبر قيمتنا وكرامتنا من الأمور المسلم بها، وعند التعامل مع أى شخص نرى أنه يجب أخذ هذه المسألة فى الاعتبار. فكما يحتاج الجسم إلى الغذاء، يحتاج الإنسان إلى توكيد إحساسه بقيمته من حين لآخر؛ من ثم يحتاج الثرى إلى المديح دائما مثله فى ذلك مثل أى شخص ضعيف أو مضطهد.

عندما لا يتم تقديم الاحترام اللازم، يزداد حجم الشعور بالذات وذلك من أجل مواجهة محاولة التقليل من شأننا؛ ولعل هذا هو السبب وراء كون ذوى الصوت المرتفع أو محبى السيطرة والهيمنة يتمتعون بنسبة قليلة من الاعتداد بالذات. لكن كيف تتعامل مع مثل هؤلاء الناس؟ إذا دخلت فى جدال حاد معهم، فمن الممكن "أن تثبت صحة رأيك لكنك ستخسر الصفقة"، ويقول

"جبلين" إن محاربة العدو بنفس سلاحه ستعود عليك بالضرر. وطبقا للمثل القائل: "إن الكلب الجائع يمثل خطورة كبيرة"، فإن الوسيلة الوحيدة المتاحة للتأثير فى شخص مثير للمتاعب هى أن تشبع ذاته، وذلك عن طريق البحث عن شىء ـ ولو قليلًا ـ تمتدحه به بصدق. ورغم أننا طلب منا مرارا أن نخاطب عقل الفرد كى نتمكن من إقناعه بأى أمر، فإن العقل، فى الواقع، ليس السبيل الأمثل للإقناع.

يروى "جبلين" قصة الجنرال "أوجليثورب" الذى لم يوفق بحججه المنطقية فى إقناع الملك "جورج" بتمويل مستعمرة جديدة فى أمريكا ـ ولم ينجح إلا حينما أشار إلى أنه لا توجد مستعمرة واحدة تحمل اسم الملك. هكذا تأسست ولاية جورجيا، وقد تم تمويلها بالكامل من منطلق حب الذات. إن أردت من شخص ما أن يفعل لك شيئا، فكر فى سبب شخصى قد يدفعه للقيام بهذا الأمر، سبب يؤكد قيمة ذاته، ويقول "جبلين": "الرجال والنساء الذين لهم أكبر تأثير على الآخرين هم الرجال والنساء الذين يعتقدون أن الآخرين ذوو أهمية قصوى".

طريقة إقناع الآخرين

يشير "جبلين" إلى ثلاثة علماء نفس من جامعة ييل توصلوا، من خلال سلسلة اختبارات أجريت على البشر، إلى أن أفضل وسيلة لجعل الآخرين يتقبلون أفكارك هى *أن تعرض الحقائق بهدوء*، دون أى تهديد أو محاولات فرض البراهين والحجج، فالناس يحبون اتخاذ قراراتهم بأنفسهم. كما يشير أيضا إلى باحثين آخرين من جامعة نيويورك قضوا مئات الساعات يسترقون السمع إلى رجال البيع أثناء عملهم، كما راقبوا أيضا الجدل الواسع فى الأمم المتحدة لمعرفة من فاز ولماذا، وفى النهاية استنتجوا أن موظفى الأمم المتحدة كانوا الأقل نجاحا فى توضيح وجهات نظرهم لأنهم أرادوا سحق معارضيهم بالحجج ولقد اكتشف الباحثون أن الخطأ الفادح الذى تقترفه عند محاولة إقناع شخص آخر بشىء ما، هو أن تهاجمه (أى تهاجم ذاته). قد يؤدى هذا إلى نجاح من نوع ما، لكنه ليس من النوع الذى يجعل الشخص الآخر ينظر إلى الشىء بنفس أسلوبك. ويقول "جبلين":

" أخبر أى فرد بأن أفكاره غبية، وسوف تجده يدافع عن هذه الأفكار فورا بشتى الطرق... استخدم التهديد أو أساليب الترهيب، وستجده ببساطة قد أغلق عقله ومنعه من تقبل أفكارك، دون أدنى اعتبار لكونها قيمة حقًّا".

إن "قواعد "جبلين" الست المجربة للفوز بأى جدال" تتضمن القاعدة رقم خمسة: "تحدث باستخدام ضمير الغائب" فلن ينصت الناس بالضرورة إلى حججك التى تدافع بها عن شىء ما، لكنهم سينصتون إلى طرف ثالث غير متحيز. ولعل هذا هو السبب وراء لجوء المحامين إلى شهود

لإقناع المحلفين، كما أنه السبب وراء الاستفادة من شهادة العملاء فى ترويج السلع. استخدم رأيًا عامًّا أو رأى خبير كوسيلة ضغط بسيطة تدفع بها الناس للتفكير بأسلوبك.

أما القاعدة رقم ستة فهى: "أعط الشخص الآخر فرصة لإنقاذ ماء وجهه" فقد لاحظ "جبلين" أن معظم الناس عندهم استعداد لتغيير ما فى عقولهم ليتفق وأسلوبك فى التفكير إلا فى حالة واحدة: إذا كانوا ملتزمين بمواقفهم ولا يستطيعون أو لن يقبلوا التخلى عن هذا الموقف. لكن "المقنع الماهر" لديه دائما القدرة على العثور على ثغرة يستطيع الطرف الثانى أن ينفذ من خلالها بهدوء لكى يتم إنقاذ الموقف وإنهاء الجدال المحتدم بينهما.

اكسب ود الآخرين

توضح الدراسات المتعلقة بالأشخاص الناجحين وجود صفة مشتركة بينهم: وهى المهارة فى استخدام الكلمات؛ بمعنى أنهم مهرة فى إجراء المحادثات القصيرة ويجذبون الناس لتبادل أطراف الحديث معهم، أما الأشخاص الأقل نجاحا فيخشون دوما التفوه بأى شىء غبى، ومن ثم فهم أقل ميلا لرفع صوتهم والمشاركة فى الحديث. ويذكر "جبلين" المؤلف الإنجليزى "جون راسكين" الذى قال إنه لا يكتب جيدا إلا عندما يتوقف عن محاولة الكتابة بشكل جيد، والأمر نفسه ينطبق على إجراء المحادثات؛ لكى تكون ماهرا يجب أن تكون هادئا، ولكى تكون هادئا يجب أن تضفى على الحوار قدرا من المزاح. حتى شكسبير لم يخش من اللجوء لبعض الابتذال.

إن مقدم البرامج الترفيهية لديه القدرة على جعل الناس يشعرون بارتياح بسبب إضفائه نوعا من المرح فى حديثه، وما من أحد يعتقد أنه أحمق - فهو يمتلك مهارة غير عادية. إنه يدفع الناس للحديث بأن يسألهم عن الشىء الوحيد الذى يعرف أنهم مهتمون به: أنفسهم. وعادة ما نطلق على عملية بدء الحديث "استهلال" المحادثة، ذلك لأنك يجب أن تبدأ صغيرا، بشرارة بسيطة، لكن هذه الشرارة قد تؤدى إلى مجموعة من الأفكار والمرح، لا تخش المحادثات القصيرة؛ لأنها على الأقل ستكون وسيلة للعثور على معلومة مثيرة. يقول "جبلين": "لن تحصل على سبائك الذهب والجواهر فى أية محادثة إلا بعد أن تقابل الكثير من المعادن غير النفيسة".

وهناك نصيحة أخرى متعلقة بالمحادثة: لأن أى شىء يهدد تقدير الذات يمثل خطورة، يجب عليك تجنب السخرية من الآخرين. يشير "جبلين" إلى بحث يوضح جيدا أن الناس لا يحبون أن يكونوا موضع سخرية، حتى من أقرب الأصدقاء، لكنهم لن يفصحوا عن ذلك لأنه سيجعلهم يبدون فى صورة سيئة.

كيف تحفز الآخرين؟

يقول "جبلين" إن أفضل وسيلة لإنجاز مهمة ما هى ألا تطلب من شخص ما أن يؤديها نيابة عنك، بل أن تطلب منه مساعدتك فى التفكير فى طريقة للقيام بها، فذلك سيشعرهم بثقتك وتقديرك لعقولهم وليس فقط لعضلاتهم، مما سيحفزهم على إظهار ذكائهم، وينقل "جبلين" عن "ونستون

تشرشل" قوله: "اكتشفت أن أفضل وسيلة لدفع الآخرين إلى التحلى بفضيلة ما هى أن تنسب لهم هذه الفضيلة". حاول أن تُعلم الطرف الآخر أنك تثق بقدرته على القيام بشىء ما، وسترى أنه سيقوم به بالفعل.

تعليقات أخيرة

يبدو هذا الكتاب للوهلة الأولى، نموذجا جيدا شبيها بكتيبات تقنية الشخصية الضحلة التى ننسبها إلى فترة خمسينيات وستينيات القرن العشرين. لكنه فى الحقيقة أشبه بكتاب "كارنيجى" كيف تؤثر على الآخرين وتكسب الأصدقاء، من ناحية توكيده على التقييم الصادق لأهمية الآخرين والتعرف على ضرورة التحلى بمهارات التعامل مع الناس من أجل إدراك النجاح.

يبدو الكتاب من نوعية الكتب التى لا يفضل اقتناءها سوى مندوبى المبيعات، لكن هذا الافتراض قد يمنعك من الحصول على النصائح والأفكار التى يحتويها، والتى قد تكون غاية فى الأهمية لنجاحك، وكل مصادر الكتاب تعد قديمة للغاية، لكن الكتاب مازال مفيدا حتى يومنا هذا لأن الناس لا يتغيرون. لكى تحقق النجاح، يجب أن تدرس الطبيعة البشرية، وهذا الكتاب يعتبر دليلا مفيدا جدا سيساعدك على القيام بذلك.

لس جبلين

من خلال " عياداته المخصصة لدراسة العلاقات الإنسانية" والحلقات الدراسية الأخرى، عمل جبلين على تحسين مهارات التواصل فى العديد من كبريات الشركات الأمريكية وفى مئات من أندية البيع والتسويق. وكان جبلين مندوب مبيعات مخضرما فيما مضى وقد اختير كـ "رجل المبيعات الأول لسنة ١٩٦٥" .

ومن بين كتبه الأخرى التى حققت أفضل مبيعات كتاب Skill With People، *أما الكتاب الذى تحدثنا عنه فى هذا الفصل فقد باع أكثر من نصف مليون نسخة.*

١٦٤٧

فن الخبرة بأمور الحياة

" القول المأثور رقم ٢١ .. فن النجاح.
الحظ السعيد له قوانينه الخاصة، والحكماء يعرفون جيدا أنه ليس كل شيء يعتمد على المصادفة ....
إن الفيلسوف الحقيقي له خطة عمل واحدة: الفضيلة والتعقل؛ وذلك لأن الحظ السعيد أو السيئ هو نتيجة إما للتعقل أو الاندفاع" .

" القول المأثور رقم ٦٥ .. الذوق الراقي
يمكنك تقييم نسبة الموهبة التي يتمتع بها أي إنسان من خلال التعرف على طموحاته، فالمواهب العظيمة لا يرضيها سوى الطموحات الكبيرة" .

الخلاصة

اعقد مقارنات، وابحث عن الفطنة والفوارق البسيطة، فالنجاح يتطلب الملاحظة الدقيقة للطبيعة البشرية وتهذيب الذات.

كتب عن نفس الموضوع:

تشين نينج تشو: *وجه عابس، وقلب أسود* (صـ ٦٦)

صن تزو: *فن الحرب* (صـ ٢٧٤)

الفصل ٢١

بالتازار جراسيان

يجب أن يقدم كل دارس معاصر للنجاح على قراءة كتاب *The Art of Worldly Wisdom*. قد تكون على علم بكتاب مكيافيلى *The Prince*، إلا أن العمل الذى كتبه "جراسيان" — على الرغم من غموضه نسبيا — يعد أسهل عند تطبيقه من أجل تحقيق النجاح فى كل شئون الحياة اليومية، فهو أكثر ثراءً من الناحية الفلسفية، إضافة إلى كونه أكثر تشويقا، وعلى عكس كتاب *The Prince*، لا يطلب منك هذا الكتاب أن تصل إلى النجاح على حساب الآخرين؛ بل يخبرك بأنه من الممكن الوصول إلى التميز والنفوذ من خلال الملاحظة وتهذيب الذات.

يعد هذا الكتاب الذى قام بتأليفه أحد رجال الدين الإسبان واحدا من الكتب التى أثرت بشكل كبير على كل من قرأه على مدار الـ ٣٠٠ عام الماضية وقد ترجم أولاً إلى الإنجليزية تحت عنوان: *The Courtier's Manual: Oracle and the Art of Prudence*. و قام "لو روشيفوكولد" بمحاكاته، فكتابه *Maxims (1665)* يتبع نفس أسلوب جراسيان من حيث التحليل الموجز للشخصية، كما أن كاتب المقالات الإنجليزى "جوزيف إديسون" اعتبر هذا الكتاب من الأعمال القيمة للغاية، وكتب عنه "فريدريك نيتشه" قائلا: "لم تنتج أوروبا أبدًا ما هو أفضل وأكثر تعمقا فى دراسة الذكاء الأخلاقى من هذا الكتاب". وقد ترجمه "آرثر شوبنهاور" إلى الألمانية ووصفه بأنه "صديق العمر".

إن ترجمة "كريستوفر مورير" الممتازة لهذا الكتاب وكذلك المقدمة التى كتبها أحيت الاهتمام بجراسيان وقد تمت الاستعانة بها عند كتابة هذا الفصل.

كيف تصبح شخصا ذا قيمة؟

فيما مضى كانت كلمة Prudence ـ والتى تعنى بالعربية التعقل ـ تستخدم كاسم شائع للفتيات، لكن هذا الاسم حاليا لم يعد متماشيا مع الموضة. ومعظم القواميس تعرف هذه الكلمة على أنها تعنى الاتصاف بالفطنة والحكمة ونفاذ البصيرة والذكاء الحاد. وهذه الكلمة أصلها لاتينى Prudentia، بمعنى بُعد النظر.

هل تتخيل أنه من الممكن إدراك النجاح دون هذه الصفات؟ يدفع جراسيان كل واحد منا كى يصبح "إنسانًا ذا قيمة" ومن بين الثلاثمائة قول مأثور التى يتضمنها كتابه، انتبه للقول المأثور رقم ٧٥:

" إذا كنت إنسانا ذا قيمة، فلن تنجذب أبدا لمن هم عكس ذلك، والمكانة الرفيعة التى لا تكتسب وفقا لقيمة الشخص لا تمنح السعادة... الصدق وحده هو الذى يحقق لك الشهرة الحقيقية، وقيمتك هى الشىء الوحيد الذى سيفيدك. وارتكابك لخدعة واحدة سيؤدى إلى سلسلة من الخدع فيما بعد، وسريعا ما ينهار المبنى الضخم الذى بنيته فى الهواء" .

كل عصر سيشهد حالات التهافت على الذهب والازدهار وصيحات الموضة الخاصة به، إلا أنه برغم ذلك يجب أن تبقى عبارة جراسيان: "قيمتك هى الشىء الوحيد الذى سيفيدك" محفورة فى الذاكرة. وقد قام "بنجامين فرانكلين" بتفسير هذا المفهوم فيما بعد، ثم جاء "ستيفن كوفى" وجعل منه أساس كتابه العادات السبع للناس الأكثر فعالية.

الصبر والنجاح

القول المأثور رقم ٥٥ هو: "تعلم كيف تنتظر":

" تجول فى باحة الفضاء الزمنى الفسيح واتجه نحو الفرصة المناسبة، إن التريث يؤدى إلى النجاح ويكشف الأسرار، والزمن يعد أكثر أهمية من أى شىء آخر.... والحظ يعطى جوائز أكبر لمن ينتظرون" .

أرى أن الفكرة واضحة جدا، لكن الطريقة التى يعبر بها جراسيان عنها تلفت انتباهك مرة ثانية إلى مدى قوة انتظار اللحظة المناسبة، وعلى الرغم من أن ذلك يقتضى ضبط الذات، فإن الفائدة ستتمثل فى مشاهدة رصيدك وهو يزداد ببطء.

إن الشخصيات المشهورة والمتألقة لها جاذبيتها، لكن المرتفعات العالية التى يتسلقونها تجعلهم معرضين للسقوط. يقول جراسيان: إن الأشياء التى يحبها الناس بدون تعقل يمكن أن تتحول فى النهاية إلى أشياء يكرهونها. وقد عبر عن الفكرة نفسها فى موضع آخر قائلا:

"كن مبالغا فى محاولة بلوغ المثالية، لكن تواضع فى إظهارها . فكلما تزايد ضوء المصباح، انتهت بطاريته سريعا وانطفأ . ولكى تفوز بالتقدير الحقيقى، كن شخصية نادرة" .

هل أنت الشخص الذى يعرف كيف ينتظر أم أنك مصباح ذو ضوء ساطع؟ هل ما تقوم به فى حياتك شىء يمكن أن يبقى ويستمر للأبد؟ فى القول المأثور رقم ٥٧ كتب جراسيان:

" الشخصيات التى تفكر بعمق تتمتع بأمان أكبر، قم بعمل ما على أكمل وجه، وبسرعة مناسبة. الأعمال التى يتم إنجازها على الفور لا تستغرق السرعة المناسبة، لكن العمل الذى ننشد له الخلود يستغرق

فترة مناسبة للقيام به. فنحن لا يلفت نظرنا سوى الأعمال المثالية، ولا يكتب الخلود سوى للأعمال الناجحة.... نفس الشيء مع المعادن: أثمن هذه المعادن يأخذ زمنًا طويلاً ليُنقى، ويكون أثقل وزنًا".

تحكم فى نفسك واعرف مواهبك

يقول جراسيان إنك إذا لم تتحل بالقدرة على التحكم فى ذاتك فلن تتمكن أبدا من التحكم فى الآخرين، إن أساس القوة هو معرفة الذات، وجزء كبير من هذا الأمر يتوقف على الذكاء العاطفى. اسع دائما لأن تكون شخصًا متحضرًا يتجنب صفاقة المشاعر التى لا يتم التحكم بها:

" القول المأثور رقم ٥٢: لا تفقد أبدا رباطة جأشك، فإن الشخص المتعقل يحاول ألا يفقد قط قدرته على التحكم فى نفسه. هكذا يبدو كل من هو إنسان بمعنى الكلمة. فالشهامة تتأثر بالمشاعر ولكن ببطء شديد. والمشاعر تؤثر على العقل وأقل زيادة فى نسبتها تؤثر سلبا على حكمنا على الأمور، وإذا ما أثرت مشاعرك على كلامك أصبحت سمعتك فى خطر. تحكم فى نفسك ولن ينتقدك أحد على انزعاجك وقلقك، سواء كانت الأمور فى أحسن حالتها أو أسوأ حالتها. وسيعجب الجميع بتفوقك وتميزك" .

تتعلق فلسفة جراسيان بالعثور على "الحد" الذى يفصل بينك وبين من حولك. برغم أنه كان يؤدى عمله كرجل دين بمنتهى البراعة، كان يعرف أنه لا يمتلك أى موهبة خاصة فى القيام بذلك. لقد أدرك أن هناك عملا آخر يجب عليه القيام به؛ أراد أن يعمل باحثا فى مجال النجاح والشخصية، وقد بحث عن الباحثين والمثقفين والشخصيات البارزة، كى ينهل من معرفتهم ويحولها - بالإضافة إلى ملاحظاته الشخصية - إلى مادة ذات قيمة. لم يكن لهذه الوظيفة وصف معين آنذاك وبالفعل حاولت دار العبادة منعه من نشر كتاباته.

وهناك واحد من أقواله المأثورة تتحدث عنه شخصيًّا: "اعرف أفضل صفاتك وموهبتك المميزة جدا". إن اكتشاف مناطق تميزك هو المهمة الرئيسية فى حياتك؛ وبدون هذا الجهد ستضيع وقتك وأنت تحاول تقليد الآخرين.

التواصل

بصفته كاتبا كان جراسيان منحازا لقوة الكتابة الجيدة. ومع ذلك فقد أدرك أنك إذا استطعت أن تتواصل ببراعة، فستتحسن مكانتك بصورة كبيرة. دائما ما يكون الشخص الناجح بارعا فى الإقناع سواء عن طريق الكتابة أو عن طريق القيام بذلك بنفسه. فى القول المأثور الرابع عشر يقول جراسيان:

" السلوك الخاطئ يفسد كل شيء من حولك، حتى العدالة والمنطق. فى حين أن السلوك الصحيح يصلح كل شيء من حولك؛ حيث يجعل الرفض يبدو ذهبا، ويجمل الحقيقة، ويجعل المرأة المسنة تبدو

جميلة. إن "كيفية" القيام بالأشياء تمثل أهمية كبيرة، والسلوك المفرح والمرضى يستحوذ على انتباه الآخرين... تحدث وتصرف بصورة جيدة وسوف تنجو من أى موقف صعب".

إن كتاب *The Art of Worldly Wisdom* له شعبية بين المحللين السياسيين؛ وذلك نظرا لإلقائه الضوء على كيفية عرض الأفكار بشكل جيد، لكن مثل هؤلاء يجب ألا يتغاضوا عن حقيقة أن جراسيان كان ينصح بعدم المبالغة، أما بالنسبة للشخصية الثرثارة، فقد عرض وجهة نظره المتمثلة فى أنه سواء كان الشىء جيدا أو سيئا، فإنه من الأفضل الإفصاح عنه بإيجاز، إن عدم استغراق وقت أطول من اللازم فى التعبير عن فكرة ما يمنح الثرثار والمطنب فى الحديث ثقة لم يحصل عليها أبدًا من قبل.

تعليقات أخيرة

هذا مجرد جزء بسيط من الأقوال المأثورة لجراسيان والبالغ عددها ثلاثمائة، وإن أردت أن تحصل على نظرة أكثر تفصيلا، فاشتر الكتاب، فترجمة "كريستوفر مورير" متوفرة ويسهل الحصول عليها والاستفادة بها فى الاستخدام اليومى، كما أنها تلقى الضوء على حياة جراسيان الشخصية.

إن إسبانيا التى عاش فيها رجل الدين هذا كانت تعانى منذ فترة طويلة من الانحدار السياسى وكانت أقل استقرارا من ذى قبل، وبعض الأقوال المأثورة تبدو بشكل جلى متأثرة بمناخ الخوف السائد فى تلك الفترة. والكتاب يستخدم فى بعض المواضع أسلوب التهكم والازدراء. وبشكل عام فإنه بالرغم من ذلك، يعد كتابا لكل العصور وذلك نظرا لمحاولته كشف حقيقة السلوك الإنسانى وفعله ودوافعه؛ "حقيقة البشر وليس الطريقة التى يرغبون أو يريدون أن يبدوا عليها".

إن رسالة جراسيان تتمثل فى أن الأشخاص الصالحين لا يضرون أنفسهم، ليس لمجرد أنهم صالحين، ولكن نظرا لما يتحلون به من بساطة شديدة، وبالتالى فإن مهمتك هى نشر فضائلك أثناء تعاملك مع كل ما يدور حولك بهذا العالم.

على الرغم من عدم ترحيب دار العبادة بنشر هذا العمل السياسى والدنيوى إلا أن دليل جراسيان بتوكيده على العقل والحكمة يعتبر ذا أهمية كبيرة. والأمر المثير للدهشة أنه على الرغم من كون المؤلف رجل دين إلا أن الكتاب لا يشتمل إلا على القليل من القواعد الأخلاقية المثالية، والتى جعلها متمثلة فقط ـ كما أشار "مورير" فى "الاقتناع بأنه لتصل إلى الكمال يجب أن تتكيف مع الظروف"، إن الشخصيات ذات العقل المتصلب قد تفوز ببعض المعارك، لكن دائمى النجاح هم الواعون المستعدون دومًا للتغيير.

بالتازار جراسيان

ولد عام ١٦٠١ فى بيلمونت، وهى قرية فى إقليم اراجون بإسبانيا، لكنه قضى سنوات المراهقة فى توليدو وسرقسطة ليدرس الفلسفة والأدب. وبدأ الاتجاه للعمل فى المجال الدينى منذ كان فى الثامنة عشرة من عمره. وعمل فى أوقات مختلفة رجل دين فى دور عبادة شهيرة جدا. كما قدم العديد من الخدمات لمجموعة من الجامعات الدينية.

أما أعماله الأولى فتضم بينها دراسات للصفات المثالية للقادة السياسيين، ومن هذه الأعمال: El heroe *(١٦٣٧) و* El politico *(١٦٤٠). ومع ذلك فإن أروع أعماله الأدبية هى* El criticon *أو* The Master Critic *(١٦٥١ – ١٦٥٧) وهى قصة ساخرة تعقد مقارنات بين الحياة البدائية و"الحضارة". وعندما نشر المجلد الثالث منها بدون موافقة دار العبادة استُبعد جراسيان من منصبه فى سرقسطة وتم نفيه إلى قرية صغيرة وظل بها حتى مات عام ١٦٥٨.*

كريستوفرمورير: هو أستاذ اللغة الإسبانية فى جامعة إلينوى فى شيكاغو، وقد ترجم أيضًا أعمال الشاعر الإسبانى "فردريك جارسيا لوركا". وهو مرجع وحُجة فى مجال الشعر الإسبانى فى عصر النهضة وعصر الباروك.

١٩٩٧

كيف تنجح فى العمل دون أن تكون أبيض اللون؟!

" المال يجعل الناس ينصتون. مما يعنى أنك عندما تمتلكه فإنك تمتلك شيئا يريده الآخرون ويحتاجون إليه، وعندما لا تمتلكه تصبح عديم القيمة، وتصبح احتياجاتك شيئا لا أهمية له، ونجاحك أو عدمه أمر يخصك وحدك. إذن كيف نحقق الثروة وأمامنا عوائق كثيرة تقف بيننا وبين القدرة على تحقيق ذلك؟ إذا أوليت اهتمامك نحو التحديات التى سبق أن تحدثنا عنها، فسيصبح من الصعب أن تضيع فرصتك. وإن قرأت النصائح فى هذا الكتاب واتبعتها ستخلق فرصك الخاصة على الرغم من الضجيج والإزعاج والكراهية والجهل الذى تواجهه" .

الخلاصة

اعرف خبراتك واستخدمها فى تحقيق أهدافك، وتذكر أن تقدم شيئا ما فى المقابل فيما بعد.

كتب عن نفس الموضوع:

لس جبلين: *كيف تتمتع بالثقة والقوة فى التعامل مع الناس؟* (صـ ١٣٠)

نيلسون مانديلا: *المسيرة الطويلة إلى الحرية* (صـ ٢٠٢)

الفصل ٢٢

إيرل جي. جريفز

فى عام ١٩٩١ قام "نيلسون مانديلا" الذى حصل على حريته حديثا (حينها) بزيارة إلى الولايات المتحدة والتقى فريقا من كبار رجال الأعمال من الأمريكيين ذوى الأصول الأفريقية بزعامة "إيرل جريفز"، ونتيجة لهذه الزيارة، عقد جريفز صفقة بمبلغ مائة مليون دولار حصل بمقتضاها على حق تعبئة وبيع مشروب البيبسى فى جنوب أفريقيا الحديثة. وعلى الرغم من أن هذه الصفقة تبدو مجرد صفقة تجارية، فإن جريفز أشار إليها كدليل على بداية تواجد رجال الأعمال ذوى البشرة السمراء على الساحة ليس فقط فى الولايات المتحدة، ولكن على مستوى العالم.

يعد جريفز رمزا لعملية تحول الأمريكيين ذوى البشرة السمراء من التركيز على مسألة الحقوق المدنية إلى البحث عن السلطة الاقتصادية. كان عهد "جون كينيدى" وشقيقه "روبرت كينيدى" و"ليندون بينز جونسون" زمن انتعاش للأمريكيين ذوى الأصول الأفريقية حيث بدا أن القانون سوف يحمى حقوقهم فى أن يعيشوا حياة رغدة مثل أى شخص آخر. إن كتاب *How to Succeed in Business without Being White: Straight Talk on Making It in America* ينقل البهجة والتفاؤل فى تلك الفترة، لكنه يعكس أيضا الحقائق الصعبة المتعلقة بمحاولة تأسيس مشروع ما وسط انعدام الثقة والتحامل.

وعلى الرغم من ذلك، كانت رسالة جريفز فى مجملها باعثا على تذكر عبارة "نيتشه" الموجزة الشهيرة "الضربة التى لا تقتلنى، تقوينى". فكون المرء ذا بشرة سمراء يعد ميزة فى حد ذاته، ذلك لأن الأمريكيين ذوى الأصول الأفريقية تحتم عليهم إظهار مدى تفوقهم عن أى فرد عادى كى يثبتوا وجودهم، إنها حقيقة أدت دورا فعالا فى نجاح كثيرين ممن يمثلون أقلية.

كيف تصبح لاعبا؟

نشأ جريفز فى بروكلين فى نيويورك، وكان والداه من نسل المهاجرين من جزيرة بربادوس، وأثناء دراسته فى جامعة مورجان ستيت فى بلتيمور (١٩٥٣ ـ ١٩٥٧) قرر أن يتخصص فى دراسة الأعمال التجارية، وقد اعتبر بعض رفاق الدراسة وحتى الأساتذة الجامعيين قراره هذا قرارا سخيفا، وبرغم أننا نتحدث عن خمسين سنة مضت وليس أكثر، فقد كان من المسلمات حينها أن مجال الأعمال التجارية حكر على البيض فقط. لكن كان لدى جريفز ميل للمشروعات التجارية والصناعية وكانت لديه قناعة بأن "لعبة كرة السلة كانت لفترة مقصورة هى الأخرى على الرجال البيض فقط".

بعد تخرجه أصبح نقيبا فى القوات الخاصة ثم سمسار عقارات، لكن السياسة أغرته. فقد عمل جريفز فى الفترة من ١٩٦٥ إلى ١٩٦٨ ضمن فريق عمل "روبرت كيندى" الذى كان حينها عضوا بمجلس الشيوخ عن ولاية نيويورك ويسعى للفوز بالرئاسة. وقد أصبح "روبرت كيندى" بطلا يمثل ذوى البشرة السمراء بأمريكا فى إدارة أخيه "جون كيندى".

ولقد فتحت تجربة العمل مع "روبرت كيندى" عينى جريفز ليرى مدى السلطة وكم الثروة التى تتمتع بها النخبة البيضاء فى أمريكا، وعلى الرغم من أنهم كانوا جميعا من نفس الطبقة إلا أن "روبرت كيندى" بدا كأنه قادم من عالم آخر. فقد قال جريفز إن "روبرت كيندى" لم يكن يحمل قط أموالا أو حافظة نقود، وفى الواقع لم يكن يبدو عليه أنه يفكر فى المال على الإطلاق. وبالنسبة لشخص تربى طوال حياته فى بيئة يسودها الحرمان فقد ألهمت هذه الأمور جريفز - بالضبط مثل الأجندة السياسية - وبدأ يفكر فى الآثار النفسية التى ستتركها عملية تحرير الثروة على الأمريكيين المنتمين لأصول أفريقية.

لو أن"كيندى" لم يتم اغتياله، لكان جريفز قد انضم إلى إدارته دون أدنى شك وتقلد أرفع المناصب. لكن نظرا لأن الأمور انقلبت رأسا على عقب، فقد سرعت هذه المأساة من تطوير فكرته المتمثلة فى نشر عمل يركز على التقدم الاقتصادى لذوى البشرة السمراء.

بعد انقضاء عقد من الإصلاحات فى مجال الحقوق المدنية تحت زعامة الديمقراطيين، بدأ الضوء يسلط على تطوير الأعمال التجارية، وشعر جريفز بأن الوقت أصبح مناسبا لإصدار صحيفة تمدح الإنجازات التى قام بها ذوو البشرة السمراء. وعلى الرغم أنه تخيل هذه الصحيفة كمجرد رسالة إخبارية، إلا أن "بلاك انتربرايز" حققت نجاحا كبيرا وتحولت إلى مجلة تجارية شهيرة تحتوى على الكثير من الإعلانات، وبدأت تحقق الفائدة والربح بعد صدور أول عشرة أعداد.

التنبه للقوة الاقتصادية التى يتمتع بها ذوو البشرة السمراء

يصف جريفز جهوده فى الأيام الأولى لإقناع المديرين التنفيذيين ذوى البشرة البيضاء بالشركات الكبرى بضرورة نشر إعلاناتهم فى المجلة. ويقول إن حجتهم المتكررة، والتى مازالت قائمة حتى الآن، هى: "السود لا يشترون السيارات الفارهة ولا أجهزة الحاسب ولا سندات التأمين" فكثيرا ما كان يقال له "لا نريد أن ترتبط منتجاتنا بالأمريكان الأفارقة".

ويقدم لنا مثالا على ذلك متمثلا فى الجهد الذى بذله لإقناع شركة مرسيدس بنز فى فرع أمريكا بالإعلان فى مجلة بلاك انتربرايز، كل ذلك رغم أنه كان لديه أرقام تؤكد أن الأثرياء السود الذين يشترون السيارة المرسيدس يمثلون خمسة أضعاف الذين يقدمون على شرائها من الأثرياء البيض، وبعد ذلك انتهى به الأمر إلى اتخاذ قرار بالذهاب للقاء أهم مسئول بالشركة فى ألمانيا، ومنذ تلك اللحظة بدأت إعلانات المرسيدس تظهر فى مجلته. والآن يجلس جريفز على مقعده فى مجلس إدارة شركة دايملر كرايسلر.

لقد وجد أن نسبة العنصرية بين من ينتمون للمستويات المتوسطة بأى مؤسسة تعد أكبر من نسبتها بين من يحتلون القمة، إلا أنها بشكل عام موجودة بكل مكان سواء بشكل واضح أو خفى. يروى جريفز ما يحدث دائما عندما يجلس رجل أسود على مقعد فى الدرجة الممتازة فى طائرة: إن أول ما يفعله الرجل الأبيض الجالس بجواره هو افتراض أنه شخصية مرموقة وله مكانته فى عالم الرياضة أو فى عالم الفن على الرغم من أنه قد اقترب من بلوغ سن التقاعد كما فى حالة جريفز!

تبلغ نسبة الأمريكيين الأفارقة فى أمريكا ١٢٪ من التعداد العام للسكان، وهم يربحون أكثر من ٤٠٠ مليار دولار سنويا، لكن كما نشر حديثا بمقالة فى مجلة بلاك انتربرايز (فى عدد ٢٦ أغسطس ٢٠٠٣): إن الأمريكيين من الأصول الأفريقية مازالوا لا يقومون سوى بـ ٥٩٪ فقط من الأعمال التى يقوم بها الأمريكيون البيض، وهذه النسبة لا تزيد على النسبة المعلن عنها عام ١٩٦٣ سوى بـ ٢٪.

وفى الوقت الذى ضعفت فيه تشريعات التمييز الإيجابى، قدم جريفز حجة قوية تؤكد أن عمل غير البيض مازال يمثل صراعا كبيرا، وحينما تم الاحتفال بالذكرى الأربعين لمسيرة الحقوق المدنية فى واشنطن، كان لا يزال هناك طموحات لأن الكثير من الأمور التى يجب القيام بها كانت لم تنجز بعد.

يؤمن جريفز بأن سبب ذلك يكمن فى ضرورة خلق مزيد من المشروعات التى يمتلكها السود ثم جعل هذه المشروعات تعمل مع بعضها البعض بقدر الإمكان. لم يخف جريفز إعجابه بكيفية تكوين الأيرلنديين الأمريكيين إحساسهم بالهوية ليرفعوا أنفسهم حتى أعلى درجات الحياة الأمريكية، كما أشار أيضا إلى أن الإحساس بالهوية المشتركة أصبح أمرا غاية فى الأهمية لنجاح العمل.

هنـاك العديد من الأشخاص لا يدركون وجود شبكـة للأعمال التجارية الخاصة بذوى البشرة السمـراء، لكـن جريفـز يستمتـع بإلقاء الضـوء على بعضـ قصص النجـاح، وإليـك بعض هذه القصص:

- "بيرسى سوتون" صاحب مسرح ومذيع.
- "كلارينس آفانت" رئيس مجلس إدارة شركة موتون ريكوردز.
- "هوارد نايلور فيتزهو" أستاذ إدارة الأعمال وأول خريج من هارفارد يحمل درجة الماجستير فى إدارة الأعمال.
- الراحل "آرثر جاستون" مؤسس شركة بوكر.تى. واشنطن إنشورانس.
- "جون جونسون" ناشر مجلتى إيبونى وجيت
- "ترافرز بيل" و"ويلى دانيالز" شريكان مؤسسان فى شركة دانيالز وبيل. أول شركة استثمار يملكها ذوو البشرة السمراء ويتم تسجيلها فى بورصة نيويورك.

- "أوبرا وينفرى" مقدمة برامج فى التليفزيون ومنتجة.
- "آن فدج" تاجرة تجزئة تعمل فى الأغذية والمشروبات.
- الراحل "رون براون" سكرتير الرئيس كلينتون للشئون التجارية.

منذ كتب جريفز كتابه هذا، أصبحت شخصيات مثل "كولن باول" و"كونداليزا رايس" تتمتع بمكانة مرموقة فى إدارة الرئيس "جورج بوش". إضافة إلى أن الشخصيات البارزة فى مجال الأعمال التجارية مثل "فرانكلين رينز" (الرئيس التنفيذى لأكبر شركة رهن عقارى والمعروفة باسم فانى ماى) بدأت تجعل من ظهور الأمريكيين الأفارقة فى مناصب عليا بعالم المؤسسات أمرا شائعا.

الكتاب ملىء بالعديد من نصائح النجاح بالإضافة إلى قسم عن تكوين علاقات اجتماعية وعمليات الشراء ووضع خطط العمل وجذب الموارد المالية.

يعد هذا الكتاب مفيدا للغاية لأى إنسان يبدأ أولى خطواته فى مجال الأعمال التجارية أو يسعى للانتشار، والحق يقال إن المقدمة التى كتبها "روبرت كراندال"، الرئيس التنفيذى المتقاعد لشركة الخطوط الجوية الأمريكية، تشير إلى أن هذا الكتاب يمكن أن يكون عنوانه ببساطة *How to Succeed in Business*.

تعليقات أخيرة

يخبرنا جريفز من واقع خبرته بدرس علينا جميعًا تعلمه يتمثل فى أنه رغم أن المال يعمل على إيجاد نوع من المساواة بيننا جميعا نظرا لأنه لا يفرق بين لون وآخر أو ثقافة وأخرى، فإنه لا يزال من المهم أن تحافظ على روابطك مع المجتمعات التى من الممكن أن تساندك بالدعم النفسى والريادة فى مجال الأعمال.

هذا الكتاب ذو قيمة كبيرة ليس فقط للأمريكيين الأفارقة وإنما أيضا لأى إنسان فشل فى تقدير القوة الاقتصادية التى يتمتع بها ذوو البشرة السمراء. وكما ذكر "بيتر شوارتز" فى كتابه *Inevitable Surprises: Thinking Ahead in a Time of Turbulence* (٢٠٠٣)، تعمل الهجرة على تغيير تركيب المجتمعات التى يسكنها ذوو البشرة البيضاء مثل الولايات المتحدة وبريطانيا وكندا وأستراليا. لا تزال هناك فرصة لأن يحدث فى المستقبل نوع من التفوق على ذوى البشرة البيضاء، سواء فى العدد أو فى المستوى. إحدى النقاط الممتازة التى أشار لها جريفز هى أنك إن استطعت إحراز النجاح فى مجال الأعمال التجارية دون أن تكون أبيض اللون، فهذا يعنى أنه بإمكانك تنمية قدرتك على التحمل بالإضافة إلى ثقتك بنفسك وحسك الإبداعى، وهى أمور ربما لم يحتج زملاؤك ذوو البشرة البيضاء قط لتنميتها.

إن كتاب جريفز ليس الوحيد من نوعه رغم أن مجلة نيويورك تايمز، ووول ستريت جورنال اعتبراه الأفضل مبيعا، فهناك مثلا كتاب *Why Should White Guys Have All the Fun?* تأليف "ريجينالد إف. لويس" الممول فى وول ستريت. وكذلك كتابا *Think and Grow Rich: A Black Choice* و *What Makes the Great Great* تأليف "دينيس كيمبرو".

١٩٣٧

فكر وكن ثريا

"نحن نعيش فى زمن تتوافر به الكثير من الخيرات وكل ما يشتهيه القلب، ولا شىء يحول بيننا وبين رغباتنا سوى عدم تحديدنا هدفًا معينًا" .

"لقد تشرفت بالحصول على امتياز تحليل شخصية كل من السيدين أديسون وفورد، سنة بسنة على مدار سنوات طوال، ومن ثم أتيحت لى فرصة دراستهما عن قرب، لذلك أنا أتكلم بناء على معرفة حقيقية حين أقول إن الصفة الوحيدة التى تعد المصدر الرئيسى لإنجازاتهما الهائلة هى المثابرة" .

الخلاصة

تأتى الثروة حين تطور وتزيد من قدرتك على التفكير والوصول إلى الذكاء الكونى.

كتب عن نفس الموضوع:

نابليون هيل ودبليو كليمنت ستون: *النجاح من خلال تبنى توجه عقلى إيجابى* (صـ ١٥٤)

روبرت كيوساكى : *الأب الغنى، والأب الفقير* (صـ ١٧٦)

ديفيد جيه. شوارتز: *سحر التفكير على نطاق واسع* (صـ ٢٤٤)

والاس دى. واتلز: *علم الثراء* (صـ ٢٨٦)

الفصل ٢٣

نابليون هيل

يضمن أى كتاب يحتوى عنوانه على كلمة "ثرى" أو "نجاح" أن يحقق نسبة مبيعات أعلى من أى كتاب آخر؛ ذلك لأن المال والإنجازات الخارجية أصبحا من أساسيات وقتنا الحالى، كما كانت المكانة الاجتماعية من أساسيات القرون الوسطى. والعنوان الجذاب لأى كتاب هو السبب وراء الاندفاع لشرائه فور رؤيته، لكن على مدار الخمس والستين سنة الماضية باع كتاب *Think and Grow Rich* أكثر من ١٥ مليون نسخة فى العالم كله. فما السبب؟

يرجع ذلك لرفض "هيل" قبول فكرة أن النجاح يعتمد على الحظ أو الخلفية الثقافية أو المصادفة، ورغبته فى أن يزودنا بخطة واقعية للنجاح تعتمد تمامًا على ذاتك. بالإضافة إلى أن الكتاب لم يكن يحتوى على أفكار هيل التى كان يحلم بها، بل كان يتضمن خلاصة أسرار نجاح المئات من أكثر رجال الأعمال الأمريكيين نجاحًا (لم يكن هناك العديد من سيدات الأعمال الناجحات فى ثلاثينيات القرن العشرين) بدءًا من راعيه "أندرو كارنيجى" رائد صناعة الصلب (انظر ص ٥٦ من النص الأصلى للكتاب). أعطى "كارنيجى" إلى "هيل" خطابات تقديم لأشخاص فى مثل نجاحه أمثال "هنرى فورد" و"توماس إديسون" و "إف.دبليو. ولورث"، فقضى هيل حوالى عشرين سنة فى تجميع كل ما يتعلق بخبرتهم وأفكارهم. كانت مهمة هيل تتمثل ببساطة فى معرفة "كيف كون الأثرياء ثروتهم هذه". وقد قدم لنا مفهومه المنهجى للنجاح فى صورة كتاب *Law of Success* (١٩٢٨) المكون من ثمانية مجلدات.

وكتاب *Think and Grow Rich* هو الصورة الموجزة لهذا المجلد الكبير، وقد كُتب عندما كان هيل مستشارًا للرئيس "فرانكلين روزفلت"، وقد أضافت لغة النثر المكتوب بها قيمة كبيرة له، كما أن صفحاته الأولى تشير إلى سر يتضمنه الكتاب لكن لم يتم الكشف عنه. يقترح هيل "أن تتوقف برهة عند قراءة مقدمة الكتاب ثم تركز تماما؛ لأن هذه اللحظة ستمثل أهم نقطة تحول فى حياتك". حاول مقاومة المسألة: الكتاب لا يحتوى على أى غموض أو تعقيدات،كما أنه يوضح الخطوات التى تؤدى إلى "النجاح" ولا يتطرق لغيرها.

المال والروح

قرب نهاية الكتاب يعترف هيل بأن السبب الرئيسى الذى دفعه لتأليفه هو "حقيقة أن ملايين الرجال والنساء يشعرون بالرعب من الفقر". هذا الشعور كان منتشرا فى أمريكا فى فترة الثلاثينيات من القرن العشرين ـ حيث كانوا لا يزالون فزعين من شبح الكساد ـ عندما انصب

اهتمام الناس على محاولة تجنب الفقر وليس السعى للثراء، أما كتاب هيل فلم يتوقف عند محاولة تجنب الفقر، بل تجرأ وتطرق للحديث عن كيفية تكوين ثروة طائلة، وربما يكون هذا السبب وراء تصنيفه فى أذهان البعض على أنه كتاب يتحدث عن الجشع، لكن هذه النقطة بالتحديد هى التى منحته جاذبية هائلة.

إن العلاقة بين القيم الروحانية وجمع الثروة تعد مسألة قد يجد غير الأمريكيين أنه من الصعب فهمها أو أخذها على محمل الجد، ومع ذلك فإن هذه الصلة هى التى تعبر عن الأخلاقيات الأمريكية. إن تحقيق الثروة هو نتاج العقل حيث تجمع بين العقلانية والخيال والمثابرة. لقد فهم هيل أن التميز الذى يتم التعبير عنه فى هيئة فكرة عظيمة أو مُنتَج ما، يجب أن يلقى حتمًا مكافأة مالية.

إن مفهوم أن العقل هو السبب وراء كل ثروة تكتسب وكل إنجاز يتم تحقيقه أصبح شائعًا الآن ـ إنه أساس عصر المعرفة والمجتمع والمعلوماتية. لكن فى عام ١٩٣٧ كان هيل يتحدث بالفعل عن رأسمالك المتمثل فى "عقلك" وتسويق نفسك كمقدم لخدمات غير مادية. وصفات هذا الكتاب الرائعة تظهر بشكل ملخص فى عنوانه؛ فهذا العنوان يمثل شعارا لكل العصور وليس عصر هيل فقط.

الرغبة

يروى هيل قصة "إدوارد سى. بارنز" الذى طرق يومًا باب "توماس إديسون" وأعلن أنه سيصبح شريكا لهذا المخترع فى عمله. فتم منحه وظيفة صغيرة، لكنه اختار ألا يرى نفسه مجرد ترس فى عجلة أعمال "إديسون"، بل تخيل نفسه الشريك الصامت للمخترع. وهذا ما أصبح عليه فى النهاية. لقد عرف بارنز بالفطرة سر نجاح الرغبة فى حرق كل الجسور، والتأكد من أنه لا رجعة للماضى وإلى الحياة المتواضعة السابقة. إن وضعك هدفا محددا دائما ما يؤدى بك إلى أفضل النتائج، ويُضمن هيل بكتابه منهجا مكونا من ست خطوات طوره "أندرو كارنيجى" لتحويل الرغبات "الملحة" إلى حقيقة.

ينصح هيل بألا تقلق أبدًا إذا اعتقد الناس أن أفكارك مجنونة. فلقد قام أصدقاء "ماركونى" بالذهاب به إلى مستشفى للأمراض العقلية لمجرد أنه اعتقد أن بإمكانه "إرسال رسائل عبر الهواء" (ومع ذلك اخترع المذياع)، وأشهر عبارات هيل هى: "عقل الإنسان قادر على تحقيق أى شىء يتخيله ويؤمن به"، لكن رؤيته العميقة تنص على أن الطموح فى تحقيق أسمى أهداف الحياة لا يتطلب أى شىء سوى قبول حقيقة أنه من المتوقع المرور بفترات من البؤس والحرمان. ويسترشد بالأبيات الشعرية التالية:

" عملت فى وظيفة حقيرة
فقط لأتعلم، بعد المعاناة،
أن أى أجر سأطلبه من الحياة
ستدفعه لى الحياة عن طيب خاطر" .

ذكاء غير محدود

إن إحدى السمات المميزة لهذا الكتاب الذى يُعد من كلاسيكيات النجاح هى احترامه لكل ما يبدو مستحيلا واقتراحه بأن التناغم العقلى مع"الذكاء غير المحدود" (الأفكار التى يمنحها لك الخالق) هما مصدر الثروة. لقد أدرك هيل أن المخ ليس هو المتحكم فى الوعى، بل إنه مجرد عنصر من كيان كبير يسمى العقل المتحد، ومن ثم فإن اعترافك بهذا الكيان الأكبر يعنى أنك على اتصال بكل أنواع المعرفة والقوة والإبداع.

يذكر هيل تسلل "إديسون" إلى بدروم المنزل، حيث يمكنه، ببساطة وفى ظل غياب الصوت والضوء، أن "يتلقى" أفكاره. إن الشخص الذى يستلهم أفكاره بهذه الطريقة يشبه الطيار الذى يطير محلقاً بعيداً عن المكان الذى يعمل ويلعب به الأشخاص العاديون، إن مثل هذه الطريقة تتيح له رؤية ما وراء الحدود الضيقة المعتادة للمكان والزمان.

العقل الباطن: وسيلة اتصالنا بالذكاء غير المحدود

يوضح هيل مفهوم الذكاء غير المحدود من خلال تشبيهه بجهاز الراديو. فكما يمكنك تلقى رسائل مهمة إذا كنت مصغيا للمذياع، فإن أفكارك حيال نفسك يمكن أن تنتقل إلى العالم عن طريق العقل الباطن، ثم ترتد إليك ثانية فى صورة "الظروف المحيطة بك". من خلال فهم أن خبراتك تمثل أهمية فقط بسبب كيفية فهمك لها، والتحكم فى أفكارك، يمكنك أن تسيطر على ما يتسرب إلى عقلك الباطن الذى يصبح بمثابة صورة منعكسة لما ترغب فيه فعلا، ثم يبدأ فى بث رسائل واضحة متعلقة بهذه الرغبات لمنطقة الذكاء غير المحدود.

وبما أن كل فكرة تسعى للبحث عن نظير لها فى العالم المادى، فهذا يعنى أنك تخلق أفضل ظروف لإظهار رغباتك. لهذا السبب من المهم أن تكتب رقما محددا للمبلغ الذى تريد الحصول عليه، وبمجرد حفر صورة هذا الرقم فى عقلك الباطن، يتم محوها من العقل الواعى بعيدا عن شكوكه، كما أنها تساعد على توجيه أفعالك وقراراتك فى طريق كسب هذا المبلغ.

يمتد هذا المفهوم ليتم تطبيقه على الدعاء. يتوقف معظم الناس عن الدعاء ظنا منهم أنه لا يقبل منهم، لكن هيل كان متأكدا من أن هذه الفكرة خاطئة تماما. أيًا كان ما ترجو الحصول عليه عن طريق الدعاء فإن احتمالية حدوثه تعتبر ضئيلة جدا إذا ما كان مجرد رغبة نابعة من القلب

وصادرة من العقل الواعى. يجب ألا يظل ما ترغب فيه عند هذا الحد؛ إذ يجب أن يكون جزءا من عقلك غير الواعى ـ الذى لا يتأثر بما يدور بداخلك ـ كى يحدث تأثيرًا حقيقيًّا.

تعليقات أخيرة

هذا مجرد ملخص بسيط لأفكار هيل. هناك فصول أخرى بكتاب *Think and Grow Rich* تغطى موضوعات من بينها الثقة والمثابرة واتخاذ القرار والمماطلة وزرع العقل الموجه داخل من هم حولك، ويشتمل الكتاب أيضا على فصل بعنوان "سر التحول فى النوع" والذى يناقش فكرة أن الطاقة الكامنة وراء كل الإنجازات العظيمة مصدرها الجنس البشرى. بعض أجزاء الكتاب تبدو مثيرة للشك، لكن إذا ما فكرت فى أن هناك رجال أعمال حقيقيين قاموا بتأليف كتب مثله، سيزول هذا الشك سريعا. فقد أقر العديد من الأثرياء بحقيقة أن هذا الكتاب يمثل أداة فعلية تساعد على كسب الثروة، من بينهم صاحبا الملايين "ريتشارد دوبينز" و "بارى بيتمان" (مؤلفا كتاب *The Ultimate Entrepreneur's Book*) ورائد مجال العقارات "جون ماكجرات" (مؤلف كتاب *You Don't Have to Be Born Brilliant*).

وسيشهد القراء على أن الكتاب يتجاوز حدود المال. حيث إن هيل بذل جهدا منذ البداية لتحديد معنى كلمة "ثرى" من ناحية الصداقات القوية والتناغم العائلى وعلاقات العمل الجيدة والسلام الروحانى. وبعد ذلك يُحذرك من الاعتماد على المركز أو قوة السلطة موضحًا أن معظم القادة الكبار بدأوا حياتهم كأتباع متميزين، ومن ثم عليك أن تتعلم كيف تخدم قبل أن تنجز وتحقق.

ومع ذلك فإن فكرة هيل المحورية ـ المتمثلة فى أن مصدر الثروة يعتبر أمرا روحانيا ـ لم تحظ بعد بالتقدير المناسب. إذ مازال يستبد بنا القلق إزاء مستوى تعليمنا أو حجم رأسمالنا أكثر من قلقنا على الأصول غير الملموسة مثل المثابرة والبصيرة والقدرة على الوصول إلى الذكاء غير المحدود وإعادة تشكيل العقل الباطن، ويشعر الناجحون بالخجل من أن ينسبوا ثرواتهم أو نفوذهم إلى تلك القدرات "الروحانية"، لكن هيل أدرك أهمية هذه القدرات. وهذا هو سبب استمرار إقبال القراء عليه على مر عقود شهدت تدهورا وازدهارا اقتصاديا. إن نبع الثروة لن يتوقف عن التدفق وهو شىء خارج حدود الزمن.

نابليون هيل

وُلد هيل سنة ١٨٨٣ فى كوخ عبارة عن غرفة واحدة، فى مقاطعة وايز كاونتى بولاية فيرجينيا. وماتت أمه وهو فى العاشرة من عمره. كان من الواضح عليه أنه واحد من أشرس صبية القرية لكن زوجة أبيه شجعته على أن يتجه للتعلم فى محاولة لمحو أميته. وفى سن الخامسة عشرة بدأ فى تزويد الصحف المحلية ببعض المقالات.

وفى عام ١٩٠٨ وأثناء عمله مع "أوريسون سويت ماردن" فى مجلته ساكسيس ماجازين، أجرى هيل حوارًا مع "أندرو كارنيجى" . وقام رجل الصناعة هذا بدعوة هيل إلى ضيعته، وهناك وعلى مدى ثلاثة أيام، أخذ يتحدث معه عن فكرته المتمثلة فى وضع مبادئ النجاح فى كتاب كى يسهل على الناس اتباعها. وسأل هيل ما إذا كان مستعدًّا لقضاء عشرين سنة من عمره فى محاولة لتحقيق هذا الهدف؟ أجابه هيل بـ "نعم" ، رغم أن عمله، الذى ظهر فى صورة كتاب Law of Success*، لم يتم تمويله قط.*

ولقد عمل هيل مستشارا للعلاقات العامة لدى الرئيس "وودرو ويلسون" ثم عاد إلى البيت الأبيض تحت رئاسة "روزفلت" للمساعدة فى كتابة مجموعة من الخطابات التى تمت إذاعتها فى الراديو البريطانى للأمريكيين أثناء فترة الكساد. ثم عمل أيضا مستشارًا خاصًّا لـ "مانويل كويزون" قبل أن يصبح أول رئيس للفلبين.

ومع "دبليو كليمنت ستون" بدأ هيل تأسيس مجلة ساكسيس أنليميتيد ثم ألف كتابه الأفضل مبيعًا Success through a Positive Mental Attitude *(١٩٦٠ انظر الصفحة التالية) وكان كتاب* Grow Rich with Peace of Mind *(١٩٦٧) هو آخر عمل مكتمل له، وكان فلسفيا بدرجة كبيرة ويتناول تفاصيل حياته. وبعد موته فى عام ١٩٧٠ أكمل "دينيس كيمبرو" كتابه* Think and Grow Rich: A Black Choice *ـ مستعينا بملاحظات هيل ـ من أجل الأمريكان الأفارقة.*

وقد قام "مايكل جيه ريت" رئيس مؤسسة نابليون هيل فى ولاية آلينوى بتأريخ حياة هيل فى كتاب A Lifetime of Riches *(بمعاونة "كيرك فلاندرز") .*

١٩٦٠

النجاح من خلال تبنى توجه عقلى إيجابى

" اعلم أنك ولدت لتكون بطلًا ، وأيا كان حجم العقبات والصعاب التى تعترض طريقك فهى لا تتعدى عُشر ما قد تم التغلب عليه بالفعل لحظة ولادتك" .

" لإنجاز أى شىء ذى قيمة فى هذه الحياة ، من الضرورى أن تتبنى توجها عقليا إيجابيا ، دون اعتبار لمبادئ النجاح الأخرى التى تتبعها . إن التوجه العقلى الإيجابى هو المحفز الذى يجعل أى مزيج من مبادئ النجاح يساعدك على الوصول إلى نتيجة مفيدة" .

الخلاصة

تبدو مسألة الاستعداد دائما لرؤية الجانب المفيد لكل تجربة فاشلة كفكرة مبتذلة، لكنها فى الوقت ذاته سمة من سمات الناجحين.

كتب عن نفس الموضوع:

أندرو كارنيجي: *السيرة الذاتية لأندرو كارنيجى* (صـ ٦٠)

بنجامين فرانكلين: *Autobiography* بكتاب *(أهم ٥٠ كتابًا فى مساعدة الذات)*

نابليون هيل: *فكر وكن ثريا* (صـ ١٤٨)

نورمان فنسنت بيل: *The Power of Positive Thinking* بكتاب *(أهم ٥٠ كتابًا فى مساعدة الذات)*

الفصل ٢٤

نابليون هيل
ودبليو كليمنت ستون

سيطرت على "هنرى فورد" فكرة اختراع محرك جديد ٨ سلندرات يعمل بالبنزين، وكان على يقين أنه إذا ما تم إنتاج هذا المحرك فسيحقق نجاحًا هائلاً. فطلب من مهندسيه تصميمه، فذهبوا وعادوا إليه وأخبروه باستحالة تصنيعه. فقال لهم: "بل اصنعوه وبأية وسيلة"، فعادوا إليه مرة أخرى دون التوصل لنتيجة، لكنه أصر وطلب منهم الاستمرار فى المحاولة حتى نجحوا أخيرا وتوصلوا إلى نتيجة.

وأصبح المحرك V8 واحدا من أفضل المحركات فى التاريخ، كما أدى اختراعه إلى تفوق الشركة على كل منافسيها، ويذكر هيل وستون هذه القصة لتوضيح كيف تستطيع التوجهات العقلية المختلفة تحقيق نتائج مختلفة تماما. حيث يمكنك دوما الاختيار بين إضافة لمسة إيجابية أو سلبية على أى حدث فى حياتك.

قام "مارتن سيليجمان" بتوضيح هذه الفكرة بشكل علمى، فقد استخدم فى كتابه الكلاسيكى *Learned Optimism* مصطلح "الأسلوب التفسيرى" لوصف الاختلافات التى تتواجد بين الناس وفقا للمعنى الذى يضيفونه على الأحداث، فمثلا عند دراسة مندوبى المبيعات، اكتشف أن أحد العاملين بهذه المهنة قد يصاب بخيبة أمل شديدة بعد أن يلقى رفضا كثيرا على يد عدد من العملاء، فى حين أن غيره سيشعر بأن سلسلة الرفض هذه تقربه أكثر من العميل الذى سيقول له فى النهاية "نعم". فقد أثبتت الإحصائيات له أن المتفائلين يؤدون عملهم بشكل أفضل.

أعظم مبادئ النجاح

كان نابليون هيل وكليمنت ستون دارسين عظيمين للنجاح، ومع ذلك فمنذ تأليفهما الكتاب الوحيد الذى اشتركا فى تأليفه قررا التركيز على "التوجه العقلى الإيجابى". وذلك لأنه بعد سنوات عديدة قضياها فى دراسة الناجحين، اكتشفا أن هذا هو الشىء الوحيد الذى يتشاركون جميعهم فيه.

لدى الناجحين فلسفة راسخة تدفعهم للإيمان دوما بأن "هذا الأمر يمكن أن يتحقق"، بينما يعتقد باقى الناس العكس حيث يركزون على الخوف وليس الثقة فى قدراتهم، ويتساءل الناجحون دائما "ماذا لو؟" ويحددون لأنفسهم أهدافا صعبة. فهم ينظرون للفشل من منظور آخر حيث يعتبرونه تجربة يتعلمون منها وليس فرصة لانتقاد أنفسهم باستمرار.

هناك سمة أخرى للناجحين اكتشفها هيل وستون وهى أنهم يقطعون "ذلك الميل الإضافى". فعلى سبيل المثال أجرى "توماس إديسون" عشرة آلاف تجربة منفصلة قبل اختراعه المصباح الكهربائى المتوهج، فأنت غالبا ما تدرك النجاح عندما تقرر أن تجرب مرة أخرى، فى حين أن التوجه العقلى السلبى يدفعك لليأس قبل سطوع ضوء النهار بلحظات قليلة.

يضع المؤلفان قائمة بسبعة عشر "مبدأ للنجاح"، لكنهما يشيران إلى أن التوجه العقلى الإيجابى هو المادة الصمغية التى تربط بين كل هذه المبادئ، ويعنى الاتصاف بالإيجابية الاقتناع بأن الحياة والنجاح والسعادة والثروة تذهب إلى هؤلاء المفعمين بالأمل، وبأن التوجه السلبى لا يؤدى سوى للحرمان من هذه النعم.

هناك الكثير ليقال عن سبب نجاح الإنسان، لكن الشخصية المتفائلة تعد أمرا غاية فى الأهمية، ليس فقط من أجل الكيفية التى يراك الآخرون عليها وما إذا كانوا سيرغبون فى التعامل معك أم لا، بل أيضا من أجل ثقتك فى نفسك، وقد كتب المؤلفان: "عندما تكون ثقتك بنفسك كبيرة، وتعاملك مع الآخرين يتسم بالكرم والرحمة، حينها ستجذب إليك قدرا كبيرا ووافرا من النجاح".

اقرأ لتنجح

نظرا لأن كتاب *Success through a Positive Mental Attitude* تم تأليفه بعد صدور كتاب *Think and Grow Rich* بـ ٢٠ عاما فهو يتضمن قصص العديد من الناس الذين تغيرت حياتهم بعد قراءة ذلك الكتاب مثل بطل السباحة الأسترالى "دون فريزر"، وفى حين أن كتاب *Think and Grow Rich* يعتبر بمثابة مصدر تحفيزى خرج للنور بعد دراسة أجريت على أكثر الشخصيات نجاحا فى أمريكا واستغرقت ٢٠ عاما، فإن كتاب *Success through a Positive Mental Attitude* يعد أكثر شمولية حيث يؤكد النجاح فى أى مجال من مجالات الحياة.

كما أنه يتضمن العديد من الإشارات إلى رموز فى عالم الأعمال التجارية غير مشهورة بدرجة كبيرة فى أيامنا هذه مثل "إدوارد بوك" (١٨٦٣ – ١٩٣٠) المهاجر الألمانى الذى أصبح محرر وناشرا ذائع الصيت و"هنرى كايزر" (١٨٨٢ – ١٩٦٧) رجل الخير وصانع السفن ورجل الصناعة بالإضافة إلى هذا أفرد المؤلفان مساحة كبيرة للحديث عن إنجازات وأفكار رجل الصناعة "أندرو كارنيجى" الذى شجع هيل على تكريس ٢٠ سنة من حياته لدراسة حياة الناجحين.

وعلى الرغم من أن قيمة الكتاب الأساسية تكمن فى مفهوم التوجه العقلى الإيجابى فإن ما جعله أكثر تشويقا هو طريقته فى الاحتفاء بأدب النجاح: فقد تحدث عن العديد من الكتاب ومؤلفاتهم بدءًا من "صامويل سمايلز" (كتاب *Self_Help* انظر كتاب *أهم ٥٠ كتابا فى مساعدة الذات*) ثم "أوريسون سويت ماردن" (*Pushing to the Front*) و "هوراشيو

ألجر" (*Ragged Dick*)، كما تطرق للحديث عن المؤلفين المعاصرين مثل "كلود بريستول" (سحر اليقين) و"فرانك بيتجر" (How I Raised Myself from Failure to Success in Selling)، وما هو أكثر أهمية من ذلك ـ الأمر الذى يستحقان عليه الكثير من المدح ـ أنهما قد ضمنا الكتاب مقتبسات من أحد الكتب السماوية وذلك لتزويد القارئ بمزيد من الإلهام.

قد يتعجب البعض كيف يستطيع أحد أن يتطرق فى كتاب واحد للحديث عن أحد الكتب السماوية وكتيبات البيع وكتاب *Think and Grow Rich*، لكن هيل وستون لم يجدا أن هناك تناقضا فى الأمر، إن الكتب المتعلقة بالنجاح تتصف بكونها شاملة لأنها ترتبط فيما بينها بخيط ذهبى واحد وهو: استغلال قدراتك الكامنة بكل وسيلة ممكنة.

تعليقات أخيرة

يحتوى كتاب *Success through a Positive Mental Attitude* على قدر كاف من الأفكار التحفيزية قديمة الطراز. ومع ذلك فإن القوانين السيكولوجية التى ساعدت على النجاح فى خمسينيات القرن العشرين هى ذاتها الموجودة حاليا، والقدرة على الاحتفاظ بنظرة إيجابية عند الوقوع تحت ضغط مازالت تمثل قيمة كبيرة فى عالم الأعمال التجارية، وقد اكتشف ستون هذا بنفسه فى فترة الكساد، عندما واجه عمله الكثير من الصعاب واحتاج للبحث عن طريق للخروج من الأزمة. عندها عثر مصادفة على كتاب هيل *Think and Grow Rich*، وقد ساعدته دعوته "لتحديد الهدف" على تغيير الأمور للأفضل.

لم يلتق الرجلان حتى عام ١٩٥٢، فى ذلك الوقت استطاعا النظر فى الماضى والتفكير فى سنوات الفشل والنجاح واستخلاص بعض الدروس، وقد اتفقا على أن أول هذه الدروس هو أنك تستطيع أن تصبح شخصا أفضل وأكثر نجاحا وذلك ببساطة عن طريق اختيارك للاتصاف دوما بالإيجابية.

إن كتاب "نيلسون مانديلا" (*Long Walk to Freedom*) هو أحد الأمثلة العظيمة على التحلى بالتوجه العقلى الإيجابى عند القيام بأى عمل، فبغض النظر عما حدث له، كان واثقا تمام الثقة أنه سيتحرر يوما من سجنه ويقود شعبه إلى السلام. إن انتصار "مانديلا" هو مثال لما سماه هيل وستون "الاستياء الملهم" ذلك الحافز الذى تجربه عندما يحدث شىء وتشعر بأنه ما كان ينبغى أن يحدث، لكن وبينما ينجرف بعض الناس فى الغضب أو الاكتئاب سوف يصمم البعض على عمل إصلاحات بناءة، إن "إليانور روزفلت" التى تغلبت على آثار طفولتها المأساوية والكثير من العقبات لتصبح "السيدة الأولى للعالم" هى نموذج آخر رائع على الاختيار الواعى للاتصاف بالإيجابية.

لعلنا نعرف عبارة "تحويل المحنة إلى منحة"، لكن هل أدركنا حقا كيف يستطيع التوجه العقلى الإيجابى أن يغير حياتنا ويبدلها بشكل كبير؟ إن الطريقة التى نشرح بها الأمور لأنفسنا هى أهم عنصر يحدد ما إذا كنا سننجح فى أمر معين أم لا، وذلك لأنه رغم أن كل إنسان يواجه فى حياته كثيرا من العقبات، فإن فئة قليلة من الناس قادرون على التغلب على هذا بسرعة والمضى قدما فى طريقهم، وواثقون أن الأمور ستتغير بسرعة نحو الأفضل، وهو ما يحدث حتما، لقد اكتشف هؤلاء سر النجاح المتمثل فى أن "التفاؤل يعتبر مصدر قوة".

دبليو. كليمنت ستون

ولد ستون عام ١٩٢٠ ، ومات والده وهو لا يزال يتعلم المشى، تاركا العائلة دون مورد رزق. وعندما بلغ ستون سن المراهقة عمل بائع صحف فى شوارع شيكاغو لمساعدة والدته على دفع إيجار البيت، وفيما بعد انتقل إلى مدينة ديترويت ليعمل مع والدته فى بيع وثائق التأمين ضد الحوادث والتأمين على الحياة، واضعا بذلك بذور الثروة التى حققها من العمل فى مجال التأمين. حيث أصبح فيما بعد مؤسس ورئيس مجلس إدارة شركة كومبايند إنشورانس، وهى شركة تأمين ازدهرت مبدئيا إبان فترة الكساد من خلال بيع وثائق تأمين السفر للعديد من الناس المسافرين خارج أمريكا.

كان ستون مهتما بأعمال الخير، ويقال إنه تبرع بمبلغ ٢٧٥ مليون دولار للأعمال الخيرية، وقد قدم المساعدة للعديد من فروع منظمة بويز آند جيرلز كلاب على مدار عدة سنوات، وكان أحد كبار المتبرعين للحزب الجمهورى، وتسبب فى جدل بسبب دعمه المالى لإدارة "نيكسون". وقد اشتهر بشاربه الذى كان فى سُمك القلم الرصاص ورابطة عنقه الملتوية، أما عمله الثانى المشهور فهو كتاب The Success System that Never Fails *، وقد توفى عن عمر يناهز المائة. إن هذه السيرة معتمدة فى جزء منها على نعى "هارولد جاكسون" له الذى نُشر فى صحيفة الجارديان، فى ١٧ سبتمبر ٢٠٠٢.*

أما سيرة "نابليون هيل" فهى موجودة فى صفحة ١٥٣.

١٩٨٢

المرشد الرسمى للنجاح

" دائما ما يقدم الفائزون فى كل لحظة متاحة على القيام بأى فعل يعتقدون أنه مفيد ومثمر، أما الخاسرون فلا يقومون بذلك قط. عندما تنظر إلى ما يفعله الفائزون أو الخاسرون لحظة بلحظة، تكتشف أن الفارق بين هذين القسمين من الجنس البشرى ضئيل جدا، لكن نتائج هذا الفارق الضئيل تظل تضيف إلى كل منهما فى كل لحظة إلى أن يصلا إلى مرحلة حاسمة" .

" أثمن شىء يمكنك امتلاكه هو الصورة التى تكونها عن ذاتك، والتى تظهر فيها كفائز فى لعبة الحياة الكبيرة، وكمشارك فى إصلاح حال البشرية، وكشخص قادر على تحقيق أهداف ذات قيمة، ما لم تمتلك هذه الصورة عن ذاتك، فلن تستطيع الاحتفاظ بملكية أى شىء ذى قيمة لفترة طويلة" .

الخلاصة

ضع لحياتك هدفًا نبيلاً، ثم قم باستغلال كل لحظة تمر عليك لتحقيقه.

كتب عن نفس الموضوع:

فرانك بيتجر: *كيف انتشلت نفسى من الفشل إلى النجاح فى مجال البيع؟* (صـ ٢٨)

ستيفن آر. كوفى: *العادات السبع للناس الأكثر فعالية* (صـ ٩٤)

برايان تراسى: *أقصى إنجاز* (صـ ٢٦٨)

الفصل ٢٥

توم هوبكنز

تتشابه قصة حياة "توم هوبكنز" مع قصة حياة "برايان تراسى" و"فرانك بيتجر" من حيث إنه قد شق طريقه إلى النجاح من خلال العمل فى مجال البيع، وقد باع كتابه *How to Master the Art of Selling* قرابة ١,٤ مليون نسخة، أما كتابه *The Official Guide to Success* - الذى لا يقاوم - فهو يعد أشهر الكتب التى تتناول إنجازات الحياة العامة. وعلى الرغم من أنه لم يتجاوز ١٧٠ صفحة، فقد كان واحدا من أبرز كتب النجاح فى الثمانينيات من القرن العشرين ولا يزال يُقرأ حتى يومنا هذا.

وعلى الرغم من احتواء الكتاب على مئات الأفكار الجيدة إلا أننا سنتحدث هنا عن اثنتين أو ثلاث من أبرز هذه الأفكار. الفكرة الأولى تتعلق باكتساب تقييم جديد حول كيفية استغلال وقتنا، والثانية بـ "التعليمات الذاتية" التى يمكن استخدامها لبرمجة أنفسنا على السعى للنجاح.

الدقائق التى تضيف إلى حياتنا

إن كنت تعتقد أن إنجازات الحياة تأتى نتيجة لرؤية وأهداف جريئة فأنت على حق، ومع ذلك، فقد تقع فى خطأ عدم الانتباه للوحة الفنية الرائعة إلا بعد الانتهاء من رسمها؛ إن الصورة النهائية التى تبدو عليها اللوحة هى نتيجة سنوات مضت فى "تحريك الفرشاة" لرسم خطوط بسيطة، ولحظات الإنتاج تلك التى بدت حينها وكأنها لا تمثل أى شىء هى التى أدت فى النهاية إلى تلك اللوحة الرائعة.

إن كان هناك شىء واحد يمكن أن تستخلصه من كتاب هوبكنز، فلا يوجد أفضل من العبارة التالية:

" دائما ما يقدم الفائزون فى كل لحظة متاحة على القيام بأى فعل يعتقدون أنه مفيد ومثمر، أما الخاسرون فلا يقومون بذلك قط" .

وهـذا لا يعنـى أن الشخصـص النـاجـح دائما ما يكـون فى حالة مـن النشاط، فأحيانا يكـون أفضل عمـل يمكنـك القيـام به هو أخـذ قسط مـن الراحـة، أو الاسترخاء ساعـة الغـروب، أو التحدث إلى شريـك الحيـاة. بل يعنى تحديـدا أن الفائزين يدركـون قيمة كل دقيقـة، وسيدفعون أنفسهم

للقيام بالأشياء التى لا يمتلك الآخرون الانضباط الذاتى الذى يدفعهم للقيام بها. وبرغم أن هوبكنز لم يذكر "فرانك بيتجر" بالاسم فى كتابه، فإن القراء عند استعراضهم هذه الأفكار عادة ما يتذكرون عبارته: "معظم الرجال الناجحين الذين التقيتهم لا يتعاملون برحمة مع وقتهم".

يمكن توضيح الفكرة بتشبيه الأمر بمبلغ من المال يتم أخذ فائدته لإعادة استثمارها فى مشروع آخر على مدار سنوات فتنمو هذه الفائدة بشكل مذهل (إنه سحر الفائدة المركبة)، وبالمثل ففى حياتنا تؤدى الآثار المتراكمة للعمل اليومى - إذا كانت مرتبطة بهدف واضح - إلى نتائج رائعة. بالطبع يبدو من الصعب أن تصبح فجأة إنسانا منتجا بدرجة كبيرة وأن تتغلب على العادات المتأصلة بداخلك، لذلك يزودنا هوبكنز "بالنصيحة الذهبية" وهى عبارة مهمة تظل ترددها لنفسك ثلاث مرات فى اليوم الواحد كى تتذكر قضاء وقتك بشكل مفيد. هذه العبارة تقول: "يجب أن أقدم دائما وفى كل لحظة متاحة على القيام بأى فعل أعتقد أنه مفيد ومثمر".

فى البداية قد تبدو هذه العبارة قاسية، (نظرا لما تحمله من معنى الإجبار) لكن سرعان ما ستكتشف أن الالتزام سيمنحك الحرية، وستشعر بمزيد من النشاط لأن نتائج توجهك الجديد سوف تساعد على تحفيزك ودفعك بشكل أكبر، فالهدف يولد الطاقة.

برمجة النجاح

يقول "هوبكنز" إن كل إنسان يعيش وفقا لتعليمات محددة تندرج تحت ثلاث فئات.

- ❖ تلك التى تزودك بها شبكات المخ .. الحدس.
- ❖ تلك التى تُقحم داخلك فى فترة طفولتك.. هذا خطأ وهذا صواب.
- ❖ تلك التى خلقتها لنفسك.. تعليمات ذاتية.

بينما لا يزال العلماء مشغولين فى محاولة معرفة كيفية وسبب عمل التعليمات الذاتية، يحذرنا هوبكنز من مسألة تزويد أنفسنا باستمرار بتعليمات سلبية فقط حول كيفية قضاء الحياة؛ لأن هذا يعنى أن إنجازاتنا ستكون سلبية. لنفترض أنك قلت لنفسك: "لن تنجح فى أى شىء سوى الفشل". ستتركك هذه العبارة وأنت مدرك تماما أنه على مدار حياتك يوما بعد يوم لن يتوفر لك حقا قدر كبير من حرية الاختيار وذلك لأنك تتصرف ببساطة وفقا للطريقة التى أخبرت نفسك بأنه من الواجب التصرف بها.

إلا أنه فى الواقع يمكنك أن تكون حرا إذا سعيت لتغيير التعليمات، وإذا كانت جميع التعليمات ذات طبيعة إيجابية فسيكون من الصعب ألا تنجح فى المجالات التى تريدها. وهذا ما يعنيه هوبكنز بحديثه عن وجوب "الضغط على زر النجاح وليس الفشل".

نحن نفترض أن الناجحين يتمتعون بقدر كبير من الثقة بالنفس بسبب نجاحهم المتكرر، لكن هذا الافتراض خاطئ، فهم أصبحوا ناجحين لأنهم كانوا يقدرون أنفسهم بدرجة كبيرة منذ البداية. إن إيمانهم بذواتهم وتزويدهم لأنفسهم بتعليمات مثل: "ستحقق ما تريد، وستكون نجمًا" هما ما حقق هذا الفارق وليس الحظ. إذ إننا جميعًا يحالفنا الحظ من وقت لآخر، لكن هؤلاء الذين يصممون على النجاح بأية طريقة سيقدرون على تحقيق أقصى استفادة من هذا الحظ، وذلك لأنهم يتوقعون دوما أن يحالفهم الحظ.

يقترح هوبكنز تدوين ١٠ تعليمات ذاتية على بعض البطاقات بحيث توضح هذه التعليمات نوع الشخص الذى ترغب أن تكونه. فإن كنت تعمل فى مجال البيع – مثلاً – يقترح هوبكنز تدوين عبارة مثل: "دائما ما أترك انطباعا جيدا لأننى واسع المعرفة، وأرتدى ثيابا أنيقة، كما أننى أتعامل مع الناس بلباقة"، لا يهم مدى صدق هذا الكلام فى تلك اللحظة، الهدف هنا هو توجيه نفسك بشكل متكرر للاقتناع بأن هذه هى الحقيقة، وبعد برهة سرعان ما ستتحول إلى حقيقة بالفعل، ولك مطلق الحرية فى كتابة تعليمات متعلقة بكل مجال من مجالات حياتك بل حملها معك فى كل مكان تذهب إليه، فهذه التعليمات تمثلك أنت ولكن فى ثوبك الجديد كشخص ناجح.

الانتقال مما وراء الغايات إلى هدف أسمى

ينصح هوبكنز القارئ قائلًا: "استعد لصدمة النجاح". لقد لاحظ وجود نوعية من البشر تصاب بالإحباط أو تفقد الحس بقيمة الحياة بمجرد تحقيق هدف عظيم؛ لذا ينوه بأنه يجب أن تخلق دائما أهدافا جديدة إذا أردت أن تكون سعيدا.

يقول هوبكنز إن إحدى طرق الاحتفاظ بشعورك بالإنجاز المستمر والحقيقى هى أن تخلق هدفا أكبر يكمن وراء رغبتك فى إنجاز الأهداف الحالية، ثم يقدم لنا مثالا على ذلك:

"لم يكن هدف" يوناس سولك" الكبير أن يكون رئيسا للمعمل حتى يمكنه ضمان معاش جيد، بل كان يسعى للقضاء على شلل الأطفال" .

إذا جعلت هدفك الأساسى هو الارتقاء لمنصب أعلى بدرجتين فستصبح خطرًا يهدد رئيسك فى العمل؛ لذا من الأفضل أن تكون "رجل المهام الصعبة" الذى تدفعه أهدافه الكبيرة نحو السعى لتحقيقها، مع الفوز فى طريقه بحب الآخرين، والفائدة الإضافية لهذه الرؤية الأكبر هى أنها تساعدك على وضع العقبات البسيطة التى تواجهها فى حياتك اليومية فى نصابها الصحيح.

تعليقات أخيرة

بعد المقدمة القصيرة التى وضعها هوبكنز على لسان بطله "نورمان فنسنت بيل"، يبدأ الكتاب فى التحدث مباشرة فى لب الموضوع لدرجة أنه قد يُخيل إليك أنك فتحته من منتصفه، كما ينتهى دون استخدام أية عبارات رنانة، وعلى عكس بعض الأعمال التى كتبت عن النجاح، فهو زاخر بالنصائح العملية، أما النصائح التحفيزية فلا يوجد منها سوى القليل، وهناك أيضا قائمة تستحق القراءة فى آخر الكتاب تلقى الضوء على كثير من أهم كتب النجاح ومساعدة الذات التى ظهرت فى ستينيات وسبعينيات القرن العشرين.

باختصار، لا يزال كتاب هوبكنز الذى مر أكثر من عشرين سنة على صدوره دليلا مفيدا يساعد على الإنجاز، فإذا رأيت نسخة للبيع فاقتنها فورا.

توم هوبكنز

بعد أن ترك هوبكنز دراسته الجامعية، عمل فى بناء المواقع قبل الانخراط فى مجال البيع، وأول جهوده فى مجال البيع حقق له مكسبا بلغ حوالى ٤٢ دولارا شهريا. لكن بعد حضوره دورة تدريبية، غير جهوده ليصبح نجم بيع العقارات، وهو الآن أحد أشهر المدربين فى مجال البيع على مستوى العالم.

ولقد كتب هوبكنز ١٢ كتابا، بما فيها كتاب How to Master the Art of Selling، *الذى حقق أعلى مبيعات، واستُخدم أيضا ككتاب تعليمى عن البيع، وكتاب* Your Guide to Greatness in Sales *ويعيش هوبكنز فى ولاية أريزونا.*

١٩٧١

وُلِد ليفوز

" تحتاج للشجاعة لتُصبح فائزًا حقيقيًا، والفوز لا يعنى أن تهزم شخصا آخر من خلال الإصرار دوما على احتلال الصدارة بل يعنى أن تنجح فى تجاوبك مع الحياة، إن الفوز يتطلب الشجاعة لممارسة الحرية المصاحبة للاستقلال، ولقبول الصداقة الوطيدة ومواجهة الآخرين بشكل مباشر، ولاتخاذ موقف واضح فى قضية غير معروفة، ولتفضيل الصدق على مجرد الموافقة، ولقبول تحمل مسئولية اختياراتك، فى الواقع إنها الشجاعة لتكون الشخص المتفرد الذى أنت عليه" .

الخلاصة

وسع مفهومك عن النجاح ليشمل معرفة الذات وتكوين علاقات أقوى مع الآخرين.
اعلم أن بداخلك كل المقومات اللازمة لتحقيق النجاح.

كتب عن نفس الموضوع:

ستيفن آر. كوفى: العادات السبع للناس الأكثر فعالية (صـ ٩٤)

إبراهام ماسلو: *Motivation and Personality* بكتاب *(أهم ٥٠ كتابًا فى مساعدة الذات)*

شيريل ريتشاردسون: *خصص وقتًا لحياتك* (صـ ٢٢٦)

إليانور روزفلت (بقلم: روبن جربر): *القيادة بطريقة إليانور روزفلت* (صـ ٢٣٨)

الفصل ٢٦

موريل جيمس ودورثى جونجوارد

كتبت كل من موريل ودورثى كتابهما *Born to Win: Transactional Analysis for Gestalt Experiment* من أجل المهتمين بعلم النفس الأكاديمى وظنتا أن هذه الفئة فقط هى التى ستقدم على قراءته، لكن بعد مرور أكثر من ثلاثين سنة على صدوره باع الكتاب ما يزيد على أربعة ملايين نسخة وتُرجم إلى ١٨ لغة. وفى التمهيد الذى زودتا به النسخة التى صدرت احتفالا بمرور ٢٥ سنة على نشر الكتاب تشرح الكاتبتان سبب نجاح الكتاب الذى تمثل فى رغبة القارئ فى فهم الشىء الذى يثير حماس الناس، هل هو يتعلق بأنفسهم أم بأفراد أسرتهم أم بشركائهم فى العمل، ولا يكتفى الكتاب بمجرد تقديم رؤى قيمة تتعلق بسبب قيامنا بما نقوم به، بل يضيف عمقًا أكبر لكتب النجاح من خلال تمييزه الدقيق للعوامل التى تصنع الفائز.

كى تصبح راشدا

يعتمد هذا الكتاب على مجالين من مجالات علم النفس: التحليل التعاملى كما طوره د. "إيريك بيرن" (مؤلف الكتاب الأكثر مبيعًا *Games People Play*) والعلاج الجشطالتى الذى طوره "فريدرك بيرلز" وتجمع المؤلفتان بين هذين المجالين فى هيئة مجموعة من الأفكار التى تهدف إلى خلق إنسان مسئول ويتمتع بصحة نفسية ـ "فائز".

يعتمد التحليل التعاملى على فكرة أن كل إنسان يمر "بأحوال نفسية ثلاث" تؤدى إلى ظهور أنواع مختلفة من السلوك: حالة الأبوة وحالة الرشد وحالة الطفل، وفى حالة الأبوة تشعر بالحاجة لأن تكون حاسما أو للإفراط فى الإجحاف أو التحامل، وفى حالة الطفل تتصف بالتهور والطيش والضعف، أما فى حالة الرشد فتكون مسئولا وواعيا تماما وعاقلا.

إن الدور الأساسى لصوت الرشد بداخلك هو التعرف على الحقيقة واتخاذ القرارات، وتصف المؤلفتان حالة الرشد بأنها " المدير التنفيذى لشخصية الفرد". بعض الناس قد يمضون معظم فترة رشدهم متحاشين اتخاذ القرارات، لذا حين يُضطرون أخيرًا لاتخاذ قرار واحد تكون المسألة بالنسبة لهم مرعبة، وربما يضطرون لتحدى ومعارضة صوت الأب بداخلهم والذى يحذرهم من المخاطر، أو صوت الطفل الذى لا يريد أن يخرج من شرنقته التى تحميه. وبرغم أننا نمر جميعا بمثل هذه المواقف، فإن الفائزين هم من يفهمونها ويمضون قدما فى طريقهم، فى حين أن الخاسرين يتجنبون الموقف ويرتعدون منه.

كلمة Gestalt أو جشطالت هى كلمة ألمانية تعنى "الكيان المنظم"، والعلاج الجشطالتى يتعلق بتكامل الشخصية وتطوير الوعى بالذات، حتى يتمكن الناس من رؤية أنماطهم وسلوكياتهم غير الواعية، على سبيل المثال المرأة التى تتلخص شخصيتها فى عبارة "جوليا الودودة"، ربما تكون غافلة عن جانب آخر من شخصيتها؛ صورتها وهى غاضبة. يجب أن تعى جيدًا ذلك التناقض بداخلك، وأن تكون على استعداد للشعور بأمور ليست "جيدة" أو "مقبولة" من وجهة نظرك. الشخص الذى يتمتع بصحة نفسية ـ الفائز ـ يكون مستعدا دائمًا للتصريح فى الوقت المناسب بوجود أوجه عديدة لشخصيته. وهو يثق بحدسه بدرجة كبيرة، وعلى استعداد دوما لتجديد نشاطه على المستويين العقلى والبدنى، وذلك كى يعطى المزيد ويرتقى بمستواه.

حرية كتابة السيناريو الخاص بك

إن كلا من التحليل التعاملى والعلاج الجشطالتى يساعدان الشخص على أن يحيا الحاضر وهو واع تماما ومسئول عن حياته. وبرغم أن هذه الأمور تبدو متعلقة بشكل أكبر بمسألة تنمية الذات، فإنه من الصعب أن تتخيل نفسك ناجحا دون الاتصاف بهذين الأمرين. وبرغم أنك قد تعتقد أن طريقتك فى التعامل وحركاتك ليست لهما أهمية أكبيرة، فإنهما مع الوقت تحدثان اختلافا كبيرا فى شخصيتك، حيث قد تقفان كعقبة فى طريق تحقيقك أقصى استفادة من قدراتك الكامنة. عندما يتسم تعاملك مع الناس وتعاملهم معك بمزيد من الموضوعية، يمكن أن تتحرر. رغم أنك من قبل كنت تسمح لطريقتك وحركاتك بمنعك من النجاح، فبإمكانك الآن معرفة قدرهما الحقيقى مع الاستمرار فى وضع أهدافك نصب عينيك.

تناقش الكاتبتان "سيناريوهات الحياة"، أى الخطط التى تمتلكها بوعى أو غير وعى عن كيف تعيش حياتك، والحياة تعتبر أشبه بمسرحية، ويختار الناس أدوارهم فيها معتمدين على ما عرفوه عن أنفسهم سواء عن طريق عائلاتهم أو ثقافاتهم، وكما قال "بيرلز" نحن نبدأ الحياة "كعبيد لوالدينا"، لكن بعض الناس يستمرون على هذا الوضع طوال حياتهم. وسواء رضينا بذلك أم لا، فنحن أسند إلينا دور لنلعبه، وقد يكون هذا الدور مناسبا لنا أو العكس، والشخص الراشد سيشعر عند مرحلة ما بالحاجة إلى التخلص من السيناريو الخاص به وكتابة سيناريو جديد من تأليفه.

أحيانًا قد لا يتناسب السيناريو الذى نكتبه مع السيناريو الثقافى للعصر الذى نعيشه، ومن ثم يتحتم علينا اتخاذ موقف ـ مثل جاليليو أو مارتن لوثر أو روزا باركز ـ غير مبالين بالعقاب أو حتى بالموت. لكن إلى أن نتمكن من تحديد هدفنا دون التأثر بنشأتنا وثقافتنا أو حتى جيناتنا، فسنظل نحظى بمكانة أقل مما نستحق.

كيف تصبح فائزًا؟

تصف الكاتبتان الفائز بأنه شخص "صادق وموضع ثقة وحساس وعبقرى، سواء كفرد أو عضو بالمجتمع". وبما أن الفائزين ليسوا منغلقين على أنفسهم، فإن طاقتهم يمكن تركيزها على المساهمة فى قضايا أكبر. وعند تعاملهم مع الآخرين، يبذلون جهدا كبيرا من أجل الحفاظ على كرامتهم، وهم لا يهتمون بمسألة تحقيق الفوز بأى ثمن. ومع ذلك فإنهم ناجحون بسبب مقدرتهم الكبيرة على خلق مواقف تمثل صفقة رابحة لكلا الطرفين، وذلك نظرا لتمتعهم بفهم أعمق لكل الأطراف المعنية. لا يخشى الفائزون العلاقات الوطيدة، ومن الممكن أن يكونوا الأكثر تلقائية وسط أية مجموعة لأنهم يتسمون بالمرونة، وهم يحددون أهدافا لأنفسهم حتى يتسنى لهم العيش فى الحاضر.

تقول المؤلفتان : "نحن ولِدنا لنفوز". نمتلك بداخلنا كل القدرات اللازمة للنجاح، وعلى الرغم من أننا خرجنا من أرحام أمهاتنا بلا حيلة، فإن بعضنا يمضى قدما فى طريقه نحو الاستقلال التام دون خشية القيام بأى دور فى المجتمع، بينما الآخرون (الفاشلون) لا يقدرون قط على تحمل مسئولية حياتهم. مثل هؤلاء الأشخاص يعيشون إما فى الماضى أو المستقبل، ولأنهم لا يبذلون أى جهد فى بلورة أهدافهم، فهم لا يحسنون قط استغلال وقتهم.

لقد تعلم الفاشلون التأقلم مع تجارب الطفولة الصعبة عن طريق التلاعب بالآخرين وإيذائهم رافضين مواجهة الحقيقة، فهم يحاولون إما فرض سيطرتهم على الناس أو أداء دور الضحية أو الدخيل المتعالى، كل ذلك من أجل الحفاظ على الشعور بكيانهم، لكن هناك آخرين يرون أن هذه المجموعة من الأنماط الذهنية تجعلهم فقط يظهرون بمظهر الكاذب أو المتصنع.

تلخص المؤلفتان مأساة الفاشلين بهذه العبارة: "الفاشلون هم المكررون؛ فهم لا يكررون أخطاءهم فقط بل أخطاء أسرهم وثقافتهم أيضا" أما الفائزون فهم ينظرون وينصتون ويتعلمون، ولديهم القدرة على استجماع شجاعتهم لإحداث تغيير إن قضت الضرورة.

تعليقات أخيرة

كلنا مررنا بمواقف خسرنا فيها أهدافنا بسبب فقداننا السيطرة على حديثنا وردود أفعالنا. والشخص الناجح هو من يصر على معرفة أسباب ردود الأفعال التلقائية هذه، ويسعى لتغييرها مُدركًا أن الوعى بالذات ربما يحول دون التصرف بطريقة مماثلة فى المستقبل.

يمكن التفكير فى "النجاح" بشكل تقليدى على أنه القدرة على التعامل بمهارة مع الناس والأحداث، فقد اشتهر "نابليون"، على سبيل المثال، بقوله:" الظروف! ما هى الظروف؟ أنا الذى أصنع الظروف". السؤال الذى يطرح نفسه هنا هو: هل تريد هذا النوع من النجاح أم النوع الذى وصفه "إبراهام ماسلو" بأنه "تحقيق الذات"؛ ويقصد به النجاح الذى أدركه الأشخاص الذين حققوا أهدافهم فى الحياة مع احتفاظهم فى الوقت ذاته بشعورهم بالانسجام مع الذات، الأشخاص الذين لديهم القدرة على العطاء والمشاركة.

كتاب *Born to Win* يمكن تصنيفه على أنه من كتب تنمية الذات، لكن العنوان يوضح أنه يتحدث عن النجاح بشكل أساسى، وكل ما فى الأمر أنه مختلف عن غيره من الكتب التى تتناول الموضوع نفسه. بينما تبدو لنا كتب النجاح منذ الوهلة الأولى وكأنها تتحدث عن الإنجازات الخارجية، إلا أن اهتمامها الأساسى فى الحقيقة هو مساعدتك على تحقيق أقصى استفادة من قدراتك الكامنة، وحثك على السعى للوصول لأعلى الدرجات.

إن الشخص المثالى من وجهة نظر المؤلفتين، والذى نجح بوعى كامل فى دمج كل جوانب شخصيته ببعضها البعض، ولم يعد بحاجة بعد الآن للتحايل على الآخرين – يمثل بالضبط نوعية البشر التى يحتاج إليها العالم اليوم.

موريل جيمس ودورثى جونجوارد

موريل جيمس هى طبيبة نفسية حاصلة على درجة الدكتوراة من جامعة كاليفورنيا، بمدينة بيركيلى، وقد عملت بهيئة التدريس بالجامعة نفسها لعدة سنوات، كما أنها مستشارة زواج وشئون أسرية معتمدة، ومدربة تحليل تعاملى ورئيسة سابقة لمؤسسة ترانزاكشونال أناليسيز أسوسيشين. ومن بين السبعة عشر كتابا التى ألفتها كتاب: Late to Be Happy: The Psychology of Self_Parenting، و Hearts on Fire: Romance and Achievement in the Lives of Great women و The OK Boss.

دورثى جونجوارد هى مدرسة ومستشارة، واستشارية إدارة متخصصة فى السلوك المؤسسى. كما أنها التحقت بالعمل فى جامعة كاليفورنيا بمدينة بيركيلى. وهى نشطة فى مجال التحليل التعاملى. وهى استشارية زواج وشئون أسرية معتمدة. وتضم كتبها الأخرى كتاب Everybody Wins: Transactional Analysis Applied to Organizations، و *(بالمشاركة مع موريل جيمس)* Winning Ways in Health Care، و Winning with People: Group Exercises in Transactional Analysis.

١٩٩٨

من الذى حرك قطعة الجبن الخاصة بى؟

" أدرك أنه قد تعلم شيئًا مفيدًا عن المضى قدما من صديقيه الفأرين ستيف وسكورى اللذين اعتادا على عيش الحياة ببساطة حيث لم يبالغا فى تحليل الأمور أو تعقيدها. لكن عندما تغير الموقف وتم نقل الجبن، تغيرا ومضيا فى طريقهما للبحث عنه. وهو لن ينسى ذلك مطلقا" .

" أدرك بالفعل أن أسرع وسيلة للتغيير أن تضحك ساخرًا من حماقتك" .

الخلاصة

إن القدرة ليس على التغيير فقط ولكن على خلقه أيضا، هى دليل على الشخصية الفعالة.

كتب عن نفس الموضوع:

سوزان جيفرز: *Feel the Fear and Do It Anyway* بكتاب *(أهم ٥٠ كتابًا فى مساعدة الذات)*

جيه. دابليو. ماريوت الابن: *الاستعداد لتقديم الخدمة* (صـ ٢١٤)

إرنست شاكلتون (بقلم مارجوت موريل وستيفانى كاباريل): *أسلوب شاكلتون* (صـ ٢٥٦)

الفصل ٢٧

سبنسر جونسون

التقت مجموعة من أصدقاء الدراسة المقربين لتناول العشاء معًا وتطرقوا للحديث عن التغيير: فى العمل وفى العلاقات والحياة العائلية، وإذا بأحد الحاضرين يؤكد أن التغيير لم يعد يثير قلقه خاصة بعد أن سمع "قصة صغيرة مضحكة" عنوانها: "من الذى حرك قطعة الجبن الخاصة بى؟". وبهذا الأسلوب الفنى يُقدم "سبنسر جونسون" قصته التى تدور حول كيفية التكيف بشكل إيجابى مع التغيير إلى القارئ.

تتكون القصة من أربع شخصيات يعيشون فى متاهة، وهم: الفأران سكورى وستيف والقزمان هيم وهاو، فى البداية كانت الأمور تسير بشكل طبيعى لأنهم عثروا على مصدر ضخم لطعامهم المفضل وهو الجبن. لدرجة أن هيم وهاو نقلا بيتيهما ليكونا قريبين من مصدر الجبن ذلك المكان الذى أصبح مركز حياتهما. لكنهما لم يلحظا أن الجبن يقل حجمه بمرور الوقت. وقد انهارا عندما وصلا إلى الموقع ذات صباح. ولم يعثرا على الجبن.

هنا تنقسم القصة إلى قسمين؛ تقبل الفأران ستيف وسكورى الخسارة بسرعة، وانطلقا داخل المتاهة بحثًا عن مصادر أخرى للجبن. أما القزمان فقد شعرا بأنهما وقعا ضحية احتيال أو سرقة، ذلك لأنهما اعتبرا هذا المكان هو كل أملهما فى الحياة. إلا أن موقفهما هذا جعل الأمور تسوء، حيث إن وقوفهما هكذا دون تحريك ساكن يؤكد أنهما سيتضوران جوعا، بينما فى ذلك الوقت مضى الفأران فى طريقهما وتمكنا من العثور على مصدر آخر للجبن.

سيكون هناك قطع جبن أخرى

تلقى القصة الضوء على تلك اللحظة التى تعقب خسارتك وظيفة أو علاقة، وشعورك وكأنها نهاية العالم، فكل الذكريات الجميلة كانت فى الماضى، أما المستقبل فلا يحمل فى طياته سوى الخوف. ومع ذلك فإن رسالة جونسون هى أنه بدلاً من الشعور بأن التغيير نهاية شىء ما، حاول أن تراه وكأنه بداية لشىء ما . كلنا سمعنا هذا الكلام من قبل، لكن أحيانًا ينقصنا الحافز. وعلى مدار القصة كتب هاو العبارة التالية على جدران المتاهة وذلك كى يقنع نفسه بتقبل الحقيقة: "إن لم تتغير فستنقرض".

وعلى الرغم من أن جونسون لم يذكره بالاسم، فإن القارئ من خلال تلك القصة قد تذكر أشخاصا مثل المكتشف سير "إرنست شاكلتون" الذى كانت قطعة "الجُبن" الخاصة به تتمثل فى توقعه أن يكون رجاله أول من يعبرون قارة أنتاركتيكا سيرا على الأقدام، فعندما اصطدمت سفينته

التى كانت تحمل رجاله والمؤن والمعدات بالجليد، تقبل ما حدث بسرعة بدلا من الشعور بالفزع؛ وبدون تذمر أو شكوى ركَّز كل تفكيره على ما ينبغى عمله لإنقاذ رجاله من الموت. (انظر صفحة ٢٥٦).

يمكن للتغيير المفاجئ أن يربكك ويُلقى بك فى دوامة مقت ذاتك أو الاكتئاب، ذلك لأن شعورك بكيانك قد ارتكز على الظروف القديمة. لكن النصيحة العظيمة والمدهشة التى يمكن أن نخرج بها من هذه القصة هى ألا تتحامل على نفسك وتأخذ الأمور بهذه الجدية. فإن كنت قادرًا على الضحك فى مواجهة ورطتك فسيمنحك هذا شعورا مريحًا، حتى فى أسوأ المواقف. ستتعجب أو تندهش إذا عرفت مدى الضعف الذى سيصيبك إذا ما ظللت واقفا بمكانك دون تحريك ساكن.

وفى محاولة لإلهام نفسه، كتب هاو سؤالاً آخر على جدار المتاهة: "ماذا بإمكانك أن تفعل إن لم تكن خائفًا؟" هكذا مضى فى طريقه، وعلى عكس كل التوقعات، بدأ يستمتع برحلة بحثه عن مصدر جبن جديد. لم تكن لديه أدنى فكرة عن المكان الذى سيذهب إليه، لكنه شعر بسعادة لمجرد أنه تحرك. اكتشف هاو أيضًا شيئًا ساعده كثيرا، لم يكن الفأر يتمتع به، ألا وهو القدرة على "التخيل الإبداعى" لعملية العثور على المصدر الجديد. وقدرته هذه على استخدام خياله لخلق الشعور بالثقة والتوقع أصبحت وسيلة إنقاذه.

الشعور بالخوف والمضى قدما على أى حال

أى كتاب يتناول مسألة التغيير يمكن تصنيفه ضمن كتب التنمية الذاتية، لكن بما أن التغيير إحدى الحقائق الأساسية للوجود، فإن الوعى به يُعد أمرا مهما جدا لتحقيق النجاح، فمن طبيعة التغيير أنك لا يمكن أن تتوقع حدوثه لك، إلا أن عدم التوقع هذا يمنعك من البحث مقدما عن قطعة جبن جديدة أو حتى تحريك القطعة الموجودة بين يديك حاليا قبل أن يأخذها غيرك.

الحياة ليست قصيرة بهذا القدر (فيعتقد الأطباء أن كثيرين من البشر فى القرن الحادى والعشرين سيعيشون حتى المائة وفى صحة جيدة) لكن إيقاعها يتسم بالسرعة، ولكيلا نضيع حياتنا فى القيام بما هو غير مفيد، ينبغى علينا المخاطرة والمغامرة. فإن كنت على استعداد للعيش بهذه الطريقة، فلن تشعر بالخوف من التغيير. فى الحقيقة، يسعى الإنسان المتميز لخلق التغيير لأن العالم بصورته الحالية لا يرضيه، فلقد اكتشف هيم وهاو أن تغلبك على مخاوفك، يحررك من سجنها، ومن المثير للسخرية أن هؤلاء الباحثين باستمرار عن الأمان، غالبا ما يشعرون بالقلق من مجرد احتمال فقدانه.

تعليقات أخيرة

رغم أن كتاب *من الذى حرك قطعة الجبن الخاصة بى؟* يتناول حقيقة التغيير فى كل نواحى حياتنا، إلا أن معدل قراءته فى أماكن العمل، يجعلنا نقول إن رسالته الأساسية مرتبطة بالعمل.

معظم الموظفين أصبحوا كذلك لأنهم يفضلون أمان الحصول على أجر ثابت تحت الحماية الواضحة للمؤسسة الكبرى. وبالنسبة لآخرين، فإن الفائدة الأساسية من العمل كموظفين تتمثل فى أنهم يقضون نصف وقت العمل دون الحاجة للتفكير حيث يعملون فقط على "إنهاء بعض المهام". هذا الشعور بالتبعية يعيق التطور الشخصى، بالضبط مثلما كان الأمر مع عبيد الأرض فى القرون الوسطى، فبرغم أنه كان يتم منحهم منازل خاصة فى المزرعة، إلا أنهم لم يكونوا يسيرون بعيدا عن المزرعة أكثر من مجرد أميال قليلة، ولم يتوقع منهم أبدا أن يصبحوا فى يوم ما أشخاصا مستقلين.

يمكن لكل من المدير والعامل تقدير قيمة هذا الكتاب: فمثلاً يستطيع المدير أن يحث فريق العمل على قراءته كى يعدوا أنفسهم لمواجهة أى تغييرات مؤسسية أو عملية تخفيض العمالة؛ ويمكن أن يشعر الموظف بأن الكتاب مُحفز على فهم عالم العمل المتقلب الذى رغم اختيارنا لأن نبقى بداخله كموظفين، فيمكننا التحكم فيه بعقولنا.

قد يتطلب هذا قراءة جزء كبير من كتاب جونسون الذى يقل عن مائة صفحة، الأمر الذى قد يعتبره كثيرون مملا، وفى الحقيقة هناك كتب كثيرة أكثر إلهاما تتناول كيفية التعامل مع التغيير، لكن الدرس المستفاد من هذا الكتاب بالتحديد يسهل تذكره: هل عندك "قطعة جبن كبيرة" فى حياتك تعتقد أنها ستدوم أبدًا؟

سبنسر جونسون

درس سبنسر الطب. وحصل على ليسانس علم النفس من جامعة ساوزرن كاليفورنيا ودرجة دكتوراة فى الطب من كلية رويال كوليدج أوف سيرجونز.

عمل مديرا لمؤسسة كوميونيكيشنز فور ميديترونك، التى اخترعت جهاز ضبط دقات القلب، وطبيب أبحاث فى معهد إنترديسيبلينرى ستاديز، ومستشارًا لكلية الطب التابعة لجامعة ساوزرن كاليفورنيا.

وقد شارك جونسون "كينيث بلانتشارد" فى تأليف الكتاب الأكثر مبيعًا مدير الدقيقة الواحدة، *كما ألف العديد من الكتب التى اندرجت تحت مسمى سلسلة* .The One Minute *وهو مؤلف سلسلة كتب الأطفال* ،ValueTales *القائمة على الدروس المستفادة من حياة المشاهير. والكتاب التحفيزى* The Precious Present. *بدأ "جونسون" فى سرد القصة التى تناولها كتابه* من الذى حرك قطعة الجبن الخاصة بى؟ *منذ عشرين سنة، لكن الكتاب لم يتم نشره إلا بعد إلحاح "كينيث بلانتشارد"، ويزعم الناشرون أن مبيعات الكتاب تجاوزت ١٢ مليون نسخة!*

١٩٩٧

الأب الغنى، والأب الفقير

"كان الرجلان ناجحين فى مهنتيهما، واعتادا العمل بكد طوال حياتهما، وكانا يحققان دخلا شهريا جيدًا. إلا أن أحدهما ظل يعانى من مشاكل مالية طوال حياته، فى حين أن الآخر أصبح أغنى رجال هاواى، أحدهما مات وقد ترك عشرات الملايين من الدولارات لأسرته ولأعمال الخير ولدار العبادة، أما الآخر فقد ترك فواتير واجبة السداد" .

" القاعدة الأولى: يجب أن تعرف الفارق بين الأصول والمسئوليات، ثم تعمل على شراء الأصول. إذا أردت أن تكون ثريًا فهذا كل ما ينبغى عليك معرفته" .

الخلاصة

تعلم كيف تجعل المال يخدمك؛ وتخلص من فكرة كونك تعمل لمجرد كسب المال.

كتب عن نفس الموضوع:

وارن بافيت (بقلم روجر لونستين): *بافيت* (صـ ٥٢)

جورج إس. كلاسون: *أغنى رجل فى بابل* (صـ ٧٢)

بنجامين فرانكلين : *الطريق إلى الثروة* (صـ ١١٢)

توماس جيه. ستانلى: *عقلية المليونير* (صـ ٢٦٢)

الفصل ٢٨

روبرت كيوساكى

أصبح كتاب *الأب الغنى، والأب الفقير* واحدًا من الكتب التى حققت أعلى المبيعات خلال فترة ازدهار إدارة الشركات لأعمالها عبر الإنترنت فى نهاية التسعينيات من القرن العشرين. تلاشت أفكار وأعمال كثيرة عند انفجار الفقاعة، لكن هذا الكتاب حافظ على استمراره لأنه لم تكن له علاقة بفورات جنون الأسواق بل كان يتعلق بتوجهاتنا الخاصة نحو المال.

وضع كيوساكى لكتابه هذا العنوان نظرا لأنه كان لديه "أبوان": الأول والده الحقيقى الذى ظل يعمل بكد طوال حياته كمدرس فى هاواى؛ والثانى: هو والد صديقه الذى أدار عملا خاصا به، وفى سن التاسعة قرر كيوساكى اتباع نصيحة الأب الثرى، وكتابه هذا هو ثمرة اتباعه لتعليماته.

دوامة الحياة

كثيرٌ من الآباء يقولون أو يلمحون بقوة أننا يجب أن نذاكر دروسنا جيدا ونحن فى المدرسة كى نتمكن من الذهاب إلى الجامعة ثم العثور على وظيفة آمنة فيما بعد، ويُنظر لهذا الأمر على أنه الطريق الوحيد للنجاح المالى، وما عدا ذلك يعد نوعا من المخاطرة أو تصرفا غريبا يصعب وضعه فى الاعتبار.

وبقبولنا هذه الحكمة التقليدية القائمة على الخوف ينتهى بنا المطاف "بالعمل لدى شخص آخر". معظم أماكن العمل يسودها شعور باليأس، فالناس دائمًا ما يشتكون إما من مرتباتهم أو رؤسائهم، لكن البديل المتمثل فى ترك العمل يبدو أسوأ. فإذا ما استقالوا من عملهم سيعملون بوظيفة أخرى مشابهة مما يعنى تغيير الجهة التى تعطيهم راتبهم وليس أكثر.

يقول كيوساكى: بسبب خوفك، تظل إلى نهاية حياتك معتمدًا على مرتبك وصاحب العمل. وعندما تواجه مسألة الرهن العقارى ودين المستهلك وترزق بطفل، يزداد اعتمادك على صاحب العمل ويزداد خوفك من محاولة تجربة شىء مختلف، ولأنك لا تستطيع المخاطرة بما لديك بالفعل، تضع معاش تقاعدك فى صندوق ائتمان يضمن لك الأمان برغم معدلات العائد المنخفضة. ولأنك تعمل طوال الوقت من أجل الحصول على زيادات تواجه بها التضخم المالى وفوائد الدين، لا يتوفر لديك وقت لتكتشف أى استثمارات بديلة. ويشير الكاتب لحقيقة أنك تظل تعمل من يناير حتى منتصف مايو فقط لكسب ما تسدد به الضرائب. وإذا ما انتهى بك الأمر بادخار مبلغ بسيط تدبر به حياتك بعد تقاعدك، فهذا يعنى أنك قد أبليت بلاء حسنا.

وهذه هى دوامة الحياة.

الأصول والمسئوليات

هل تعرف أن هناك فرقا بين المال والثروة؟ المال نتاج الثروة أو القيمة الحقيقية، وأحيانًا يكون مجرد رمز لها. فكل ما يمثل قيمة حقيقية يُنتج ثروة على سبيل المثال: مشروع يُدر عائدًا أكثر من التكلفة، مبنى إيجاره أكبر من الرهن العقارى وأجر الصيانة، عمل إبداعى يحقق عائدا ضخما.

يعمل الفقراء والطبقة الوسطى مقتنعين بفكرة أن المال (أى الأجر الذى يتلقونه مقابل عملهم) هو أهم شئ، لأنه يعنى "الأمان". أما الأثرياء فلا يبالون بالدخل الآتى من عملهم - إنهم يهتمون أكثر بالشئ الذى يصنع المال ويجلبه، الشئ الذى سيدر ربحا حتى إن لم يشرفوا بأنفسهم عليه. فبدلا من البحث عن وظيفة يطوفون بحثًا عن أصول يمكن أن تكون مصدرًا للثروة، وكما قال الأب الثرى كيوساكى: "إن كنت تبحث عن المال والأمن فهذا كل ما ستحصل عليه". قد تحصل على المال لكنك لن تعثر على مصدره.

الفارق الجوهرى بين الأثرياء والفقراء والطبقة المتوسطة أن الأثرياء يعرفون الفارق بين الأصول والمسئوليات. فأى شئ يُدر مالا أو بمعنى أصح يضع المال فى جيبك هو أصل تجارى. أما أى شئ آخر تمتلكه وتظن أنه من بين أصولك بما فى ذلك بيتك أو سيارتك أو مجموعة أدوات لعبة الجولف الثمينة، فهو مسئولية؛ لأنه يجعلك تنفق المال.

يمكنك التعرف بسهولة على الشخص الذى لا يعرف الكثير عن المال؛ ذلك لأنه دائما ما يتباهى بما يكسبه من وظيفته. أما الشخص الذكى فهو يعرف أن الراتب ليس هو أهم شئ.. كل ما يهم هو ذلك الدخل الناتج عن الأصول التى لا تحتاج حتى إلى تواجدك كى تدر المزيد من الربح.

المتعلم والمثقف

هل يمكن أن تصف نفسك بأنك شخص متعلم؟ قد تكون الإجابة "طبعًا"، لكن هل تستطيع قراءة ميزانية عمومية؟ قال الأب الثرى كيوساكى إن الحسابات ما هى إلا "قصة فى شكل أرقام"، فإن كنت تستطيع قراءة هذه القصص فهذا يعنى أنك حققت تقدما كبيرا. إن التعليم المالى لا يقل أهمية عن تعلم القراءة والكتابة. فكما قال الأب الثرى:"الأمية سواء قصد بها عدم معرفة القراءة والكتابة أو عدم القدرة على فهم ما تشير إليه الأرقام هى أساس الصراعات المالية".

كثيرا ما يسأل الناس كيوساكى": "كيف أبدأ العمل فى تحقيق الثروة والثراء؟" ثم يشعر السائل بخيبة أمل عند سماعه هذا الرد: قبل عمل أى استثمارات، علم نفسك كيفية التعامل مع كل الخيارات والفرص. فكلما عرفت أكثر تصبح قراراتك أفضل. إن الافتقار للتعليم المالى والرغبة فى الثراء السريع يؤديان إلى كارثة، ويستطرد المؤلف قائلا: "معظم الناس أثناء سعيهم إلى الثراء يحاولون بناء إمبراطورية كبيرة على مساحة لا تتجاوز ٦ بوصات". ما نوع المعلومات الأساسية التى تمتلكها؟

إحدى النقاط المدهشة التى يطرحها كيوساكى هى فكرة أن التخصص هو الطريق إلى الثروة. والفكرة تشير إلى أنك كلما عرفت المزيد والمزيد عن شىء ما، سيُدفع لك الكثير من أجل هذه المعرفة. والخطورة فى هذا الأمر أنه قد يُعميك عن مسألة استغلال معرفتك هذه فى مشروع خاص بك،إذ إن معظمنا "يصبح ما يدرسه" بمعنى إنك لو كنت تدرس الطهى لابد أن تصبح طاهيًا وإن درست الطب تصبح طبيبًا أو إخصائيا، وكلما بدأت معرفة المزيد عن مجالك، تُصبح أكثر قيمة بالنسبة لمن يوظفك. يحذرك كيوساكى من أنك قد تقضى وقتًا طويلا تُعلم نفسك حتى تنسى "متابعة مشروعك الخاص".

تأكد أن المعرفة المالية ليست خارج نطاق تعليمك.

التنمية الشخصية وتكوين الثروة

السبيل إلى التحكم فى المال هو السيطرة على مشاعرك، كم عدد من فاز باليانصيب أو من حقق ربحًا غير متوقع، ثم خسره فقط خلال عام أو اثنين؟ فى مثل هذه المواقف، فإن أى نقص أو خلل فى التعليم المالى أو الانضباط الذاتى يظهر بصورة كبيرة.

كى تصبح ثريًا يجب أن تتحلى بالانضباط الذاتى والقدرة على تنحية مشاعر الخوف والجشع بعيدا عن اتخاذ أى قرار استثمارى جيد. قد يبدو الأمر غريبًا، لكن معرفة الذات تمثل أمرا غاية فى الأهمية لمستقبلك المالى؛ فمن أسرار الثروة فى القرن الحادى والعشرين أن الرخاء مرتبط ارتباطا وثيقا بالنمو الشخصى.

شعر والد كيوساكى الفقير بالخوف عندما التحق ابنه بالعمل فى شركة زيروكس كمندوب مبيعات. إن معظم رجال الطبقة المتوسطة المتعلمين لا يعملون فى المبيعات. لكن كيوساكى كان شخصًا خجولًا وظن أن تدريبه على المبيعات سيقلل من خجله. كان يدرك أن الناجحين لا يخشون الرفض، وأنه لكى تشق طريقك فى الحياة يجب أن تكون ماهرًا فى البيع، سواء كنت ستبيع مهاراتك أو سلعة ما. وفى إحدى المرات طرحت عليه صحفية، تعمل أيضًا مؤلفة، أثناء حوار أجرته معه هذا السؤال: كيف يتسنى لى أن أكون أكثر نجاحًا فى مهنتى؟ فأخبرها بأن تهجر مهنة الصحافة لمدة عام وتعمل فى المبيعات. هكذا قد منحها حرية الاختيار بين أن تكون مؤلفة تحقق كتبها أكثر مبيعات أو مجرد كاتبة ممتازة. لكنها لم تعجبها الفكرة.

حضر كيوساكى دورات تدريبية وحلقات دراسية عديدة، وقد كلفته إحدى هذه الدورات ثلاثمائة دولار، لكنها عادت عليه بربح بلغ مليون دولار عند تطبيقه الأفكار التى درسها بها. فقد عرف جيدًا أنه إن لم يحفز عقله ويزيد من مستوى تعليمه، فسيبقى مكانه ولن يحرز أى تقدم. فالفرص تنبع من الأفكار الجديدة. وما يُنفق من أموال على تطوير الذات هو استثمار واعٍ وحكيم.

تعليقات أخيرة

يدفعك هذا الكتاب للتفكير والتأمل ليس فقط فى استثماراتك وأصولك التجارية، لكن فى توجهك العام نحو العمل والحياة، وكلنا سمعنا ما يُقال عن أن سوق المال يدفعه "الخوف والطمع". لكن كيوساكى يرى أن الخوف هو العامل الأساسى الذى يؤثر على حياتنا الاقتصادية الخاصة. إن شخصيتنا تتشكل من خلال توجهنا نحو المال، وهذا التوجه يحدد ملامحه خوفنا. فإذا استطعنا تغيير توجهنا نحو الثروة والمخاطرة، لاستطعنا البدء فى التفكير والعمل والحياة كأثرياء، لكن بدايةً يجب أن نُصبح أذكياء ماليًّا.

لقد تطرقنا هنا للحديث عن بعض المفاهيم الرئيسية التى يشتمل عليها كتاب كيوساكى. فإن كنتَ جادًّا فيما يتعلق بتحسين موقفك المالى على المدى البعيد، ومستعدا لقبول حقيقة أنك لا تعرف إلا القليل، يجب أن تشترى كتاب كيوساكى.

روبرت كيوساكى

نشأ كيوساكى وتربى فى هاواى حيث كان أبوه مسئول التعليم فى هذه الولاية.

بعد انتهاء دراسته الجامعية فى نيويورك عمل لدى شركة ستاندارد أويل فى شحن ناقلات البترول، ولدى شركة زيروكس مندوب مبيعات، والتحق بالمارينز وهو فى منتصف العشرينات من عمره، وسافر إلى فيتنام كضابط وقائد هليكوبتر. ثم بدأ شراء وبيع الشقق واستثمر فى الأوراق المالية. وفى عام ١٩٧٧ نجح فى إدخال النيلون والمثبت الصناعى الفيلكرو إلى الولايات المتحدة.

وهو صاحب شركة كاشفلو تكنولوجيز . مقرها فوينكس عاصمة ولاية أريزونا ـ التى تبيع منتجات تعليم الأعمال التجارية فى جميع أنحاء العالم. ومن بين كتب كيوساكى الأخرى: Retire Young, Retire Rich والنموذج الرباعى للتدفقات النقدية.

١٩٩٨

ثروة وفقر الأمم

" اتسمت الإمبراطورية الصينية بالعراقة والهدوء والتناغم الذى لا مثيل له واستمرت هذه الإمبراطورية مئات السنين متماسكة وقوية، لكن العالم لم ينتبه لها" .

" المجتمع الأمريكى المكون من ملاك المزارع الصغيرة والعمال الذين يتقاضون أجورا جيدة هو مهد الديمقراطية وعالم المؤسسات التجارية. المساواة تؤدى إلى احترام الذات، والطموح، والاستعداد لدخول العالم التجارى والمنافسة فيه" .

" إذا كنا قد تعلمنا أى شىء من تاريخ التطور الاقتصادى فهو أن الثقافة تصنع الفرق. برغم ذلك فإن الثقافة، بمعنى القيم الداخلية والتوجهات التى ترشد معظم الناس، تخيف المثقفين" .

الخلاصة

النجاح الحقيقى ليس وليد المصادفة .فالثرى لديه ثقافة التقدم التى تجمع بين الفضول والتطبيق المستمر.

كتب عن نفس الموضوع:

جيم كولينز: *من الجيد إلى العظيم* (صـ ٨٤)

الفصل ٢٩

ديفيد إس. لاندس

إذا كان دارسو النجاح جادين فى كشف أسراره وأشكاله، فعليهم أن يكونوا مستعدين للعمل الميدانى فى أماكن غير عادية. إن الكتب التى قمنا بقراءتها قد أخذتنا فى رحلة داخل عالم الهيئات والمؤسسات، والآن سنبحث عن العلامات التى يتركها النجاح فى الأمم، هذا الفصل يعتبر أطول من باقى الفصول، لكننى متأكد أنك ستخرج منه بفائدة كبيرة مقابل الوقت الإضافى الذى ستمضيه فى قراءته.

أوروبا العصور الوسطى

يشير ديفيد إلى أن العالم لم يكن أبدًا شبيها بأرض الملعب التى تسودها المساواة بين جميع اللاعبين. فالمناخ والعوامل الجغرافية (التفاوت فى الظروف الطبيعية) قد مثلا عقبة فى طريق بعض الدول خاصة فى المناطق الحارة، بينما استفادت المناطق المعتدلة من مزايا عديدة مثل المطر الذى يُعتمد عليه والتربة الجيدة والغابات الكثيفة والجو المعتدل ناهيك عن الظروف المناسبة لتربية المواشى. مثل هذه العناصر والعوامل ساعدت كثيرًا على خلق مجتمعات مستقرة ومعدلات نمو اقتصادى مرتفعة، كما كانت أيضا السبب وراء بطء نهضة أوروبا فى العصور الوسطى.

منذ ألف سنة مضت لم يكن أحد ليتنبأ بنفوذ أوروبا الحالى. حيث كانت هذه القارة تتعرض لهجمات الفايكنج من الشمال والمغاربة من الجنوب والمجر من الشرق، وكانت تعد متخلفة فكريا وتقنيًّا (فنيًّا) بمقارنتها بما وصل إليه العرب والصين من تعليم وحضارة آنذاك.

ومع ذلك امتلكت أوروبا شيئًا ثبتت قيمته الكبرى مع الوقت: لقد ورثت عن الرومان والإغريق تقاليد الديمقراطية والتقدمية. وعلى العكس، كانت الثقافة السياسية للحضارات المحيطة بها استبدادية، ويصف لاندس هذه السياسات بأنها كانت "عمليات قمع"، فهذه الدول كلما أرادت المزيد لم تتردد قط فى أخذ ما تريد بالقوة والقهر من شعوبها. وقد حكم أوروبا عدد لا بأس به من الحكام الطغاة، لكن مفهوم أوروبا عن الملكية الخاصة قد شجع وحفز عملية ازدهار المشروعات التجارية. كما وضعت دور العبادة فى القرون الوسطى حدودًا لسلوكيات الحكام، حيث إنهم كانوا خاضعين لأحكام الدين فلم يكن مسموحًا لهم بالإساءة إلى العامة كيفما يشاءون، فالنظام فى ذلك الوقت كان ينص على احترام حقوق المواطن وسيادة القانون وحماية الممتلكات التى تم كسبها بطريقة مشروعة.

كل هذه الأشياء جعلت أوروبا مختلفة، فالساقية والنظارات الطبية والمنبهات والساعات والكتب المطبوعة كلها مخترعات أوروبية تنتمى للعصور الوسطى. ومع حلول عام ١٥٠١ تم نشر

ملايين الكتب فى إنجلترا. فى ذات الوقت كانت إمبراطورية الصين هادئة ومنخرطة فى عزلتها ولم تزعج نفسها بمحاولة تعلم أى جديد خاصة إذا كان قادما من "غير المتمدنين البربر". وكان حكامها يسيطرون على كل شىء وينظمون كل شىء ويطلبون الطاعة العمياء وينظرون إلى المشروعات كأنها خطر يهدد البلاد.

هكذا تقدمت أوروبا على الصين عن طريق إعادة تطوير الكثير من اختراعاتها. على عكس الصين، يقول لاندس: "كانت أوروبا تسعى للتعلم"، وعلى الرغم من نظامها الإقطاعى المكون من الملوك والملكات والنبلاء والفلاحين، كان لدى أوروبا فى العصور الوسطى مدن وأقاليم حيوية وذاتية التنظيم. وكانت بمثابة سوق حرة ليس للبضائع فقط لكن للأفكار أيضًا، لم يكن تعلم القراءة والكتابة مجرد رفاهية للأثرياء حيث يقول لاندس: كان الأوروبيون يقرأون ويكتبون ويعملون بمجال النشر، وهذا الكلام ينطبق على المواطنين العاديين والمسئولين أيضًا. كانت القوى المحركة هى الرغبة فى الاحتفاظ بالسجلات وبدافع الفضول أيضًا.

إن كل الأمم التى أبلت بلاءً حسنًا هى مثال لما أطلق عليه لاندس مسمى "التشييد" - وهو عملية تراكم المعرفة والخبرة على مدار الوقت، ثم التقدم المفاجئ فى المعرفة- أى البداية التى بعدها تتراكم الجهود لتحقق أفضل النتائج. يحدد لاندس ثلاثة عوامل تعتبر السبب وراء نجاح أوروبا وتحولها إلى مكان الثورة العلمية الصناعية:

١ استقلال البحث الفكرى حيث لم يكن خاضعا لتدخل الدولة.
٢ خلق نظام مقبول للتأكد من صحة المعلومات واختبارها.
٣ اعتبار البحث عملًا روتينيًا ونشاطًا مقبولًا: "الاهتمام بالاختراعات".

بريطانيا القرن التاسع عشر

لماذا حدثت الثورة الصناعية فى بريطانيا؟ يقول لاندس: أولا وقبل كل شىء وضعت بريطانيا بنية تحتية اجتماعية وفكرية وسياسية ساعدت على تكوين المؤسسات: نظام ضمان حقوق الملكية، والتعليم الأساسى والتعليم العالى، والحرية الأساسية للشعب. فى هذه المجالات تفوق البريطانيون على كل أمم أوروبا. وكانت لدى بريطانيا ميزة أخرى تمثلت فى عدم فرض الكثير من القيود الدينية، وكنتيجة لهذا استقبلت فيضًا من خيرة رجال القارة مثل خبراء شبكات الصرف والفلاحين الهولنديين والتجار والعمال الفرنسيين المهرة. وكانت هناك شخصيات ينتمون لمذاهب دينية معينة ليس مسموحا لهم بأن يصبحوا أعضاء فى البرلمان أو يلتحقوا بالجامعة، ومع ذلك كان متاحا لهم الفرصة للعمل والثراء.

وعلى الرغم من نظامها الطبقى المشهور، فقد كان من الممكن المضى قدما فى بريطانيا بسهولة أكثر من أى مكان آخر فى أوروبا، وبالطبع خارجها. نحى "نابليون" بريطانيا جانبًا واعتبرها أمة التجارة، وإلى حد ما فإنه كان محقًّا فى هذا؛ لأن بريطانيا نمت بسرعة وأصبحت ثرية بسبب

الاستهلاك. كانت البضائع تُصنع بحيث يتمكن أصحاب الدخول المتوسطة من شرائها، وليس الأثرياء وحدهم، ويُعد هذا طبعًا سمة الاقتصاد الحديث. ومع ذلك، لم يكن باستطاعتك التنبؤ بأن بريطانيا، وهى على أعتاب القرن التاسع عشر، ستصبح مصدر التقدم الصناعى فى العالم بأكمله، وكما عبر لاندس عن الأمر: "بريطانيا كان لديها عوامل النجاح، وبعد ذلك استغلت تلك العوامل فى بناء نفسها" هناك فارق كبير بين امتلاك القدرة أو المعرفة وبين استخدامها. إن تفوق بريطانيا وعلو شأنها لم يكونا: "مجرد هبة من الخالق، أو مصادفة، بل هما نتيجة للعمل والبراعة والخيال والاستثمار".

إمبراطورية إسبانيا والبرتغال

دعونا نعد بالزمن إلى الوراء قليلا، عندما كانت الصين منغلقة على نفسها، فى القرن الخامس عشر، كانت إسبانيا والبرتغال تتاجران على طول شاطئ أفريقيا وجزر الهند. ونظرا لطمعهما فى الحصول على الذهب والفضة، وصل الإسبان فى النهاية حتى قبائل إنكا. حيث كانت إمبراطورية إنكا ذات كفاءة مذهلة، لكن الحكام كانوا مستبدين، وكانت الثقافة – كما قال لاندس – "حرمت الشخص العادى من روح المبادرة والشعور بالاستقلال والشخصية". وبصفته الاشتراكية، كان الملك هو "المُوزع الكبير": أى أن كل الأراضى كانت ملكا له. حيث ضمت الإمبراطورية مختلف البشر وكونت لغة عامة، لكن بسبب ضعف احتكاكها بالعالم الخارجى (وأيضًا لعدم وجود سجلات مكتوبة) فقد أساءت الحكم على نوايا الإسبان واعتبرت نفسها أقوى من أن يقع بها انقلاب (الغرور المعتاد للإمبراطوريات).

أطلق لاندس على الإسبان مسمى "كليبتوقراط" أى أنهم يهتمون بالأخذ أكثر من العطاء وغالبا ما يقومون بذلك باسم الدين. هذا الخلط بين مفهوم الطمع والعدل تسبب فى ظهور القسوة المرعبة والاستغلال، وعلى الرغم من ذلك فقد حققت الإمبراطورية أهدافها: فالأسواق التى فتحت فى العالم الجديد قد أدرت ربحا كبيرا، وأصبحت مدريد أغنى مدن أوروبا.

إذن لماذا انحدر مستوى إسبانيا؟ لأن هذه الأموال لم تكن تستثمر بل كانت تنفق من أجل الرفاهية وفى الحروب. ويعتقد لاندس أنه نظرا لأن إسبانيا لم تجن ثروتها من الصناعة، فهى لم تفكر فى استغلال هذه الأموال فى أى غرض إنتاجى. وكما قال لاندس:"الثروة ليست لها نفس قيمة العمل، والثراء فى حد ذاته ليست له نفس قيمة تحقيق الربح". لقد افتقدت إسبانيا مفهوم احترام العمل الشاق، الذى طوره الهولنديون والإنجليز والفرنسيون وأهالى جينوه بإيطاليا، كما كان لديها قناعة شديدة بتفوقها الدينى والاجتماعى. وكانت تعتمد على الغرباء فى القيام بأعمال البيع والتجارة، أما العمل اليدوى فكان موضع ازدراء واحتقار.

يرى لاندس أن إسبانيا أصبحت فقيرة لأنها كانت تمتلك الكثير من الأموال، بينما كان على الآخرين تطوير عادات العمل التى تحقق ثروات دائمة. ففى الوقت الذى كانت فيه إسبانيا تفكر فى كيفية إنفاق سبائك الذهب والفضة التى تمتلكها، كان الناس فى سائر بلدان أوروبا يتعلمون غزل

الأقمشة والحدادة وصناعة الأخشاب وتنقية زيت الحوت والبحث عن الفحم - إنها منتجات عادية. لكن العمل المطلوب لإنتاجها ضَمن عدم إهدار الربح العائد منها فيما لا يفيد.

والمفاجأة كانت ما حققته البرتغال من نجاح، وهى أمة تعداد سكانها مليون نسمة فقط فى القرن الخامس عشر، ولديها مستعمرات ممتدة من جزر الهند الشرقية إلى الهند والبرازيل، أى أن "نصف العالم" كان مقسما بينها وبين إسبانيا، ومع ذلك دمرت هذه الأمة نفسها بسبب تعصبها الدينى. أما من هربوا من إسبانيا إلى البرتغال للتخلص من الاضطهاد والظلم فلم يجدوا الحال فى البرتغال أفضل. وكان هذا خطأ فادحًا لأن معظم هؤلاء الفارين كانوا من التجار الذين يمثلون أهمية بالغة وكان من بينهم أيضا أفضل العلماء. ونتيجة لما لاقوه من اضطهاد هربوا فى أفواج، وتحولت البرتغال، كما يقول لاندس، إلى "مكان يضم التزمت والتعصب والتطهير العرقى". وقد اتبعت البرتغال إسبانيا وحرقت كل من خالفوا التعاليم الدينية، لكن الأوضاع ساءت أكثر عندما اتحد التاج الإسبانى والبرتغالى تحت حكم فيليب الثانى.

فيما بعد فقدت البرتغال سيادتها العلمية وانغلقت على نفسها وسيطرت دار العبادة سيطرة تامة على العلم والتعليم. وظلت البرتغال إمبراطورية إلا أن مكانتها فى العلوم الحيوية مثل علم الفلك والملاحة قد تراجعت كما انخفض إنتاجها الزراعى، إضافة إلى إهمالها التام للأفكار والتكنولوجيا الجديدة المرتبطة بالإصلاح، ويقول لاندس إنه بمجىء عام ١٧٠٠، "أصبحت البرتغال بلدة ضعيفة ومتخلفة".

هكذا نستخلص قاعدة بسيطة ظهرت مرات عديدة على مر التاريخ، وتنطبق تماما على إسبانيا والبرتغال: الانغلاق العقلى = الفشل الاقتصادى

أمور ثقافية

صدر كتاب لاندس فى ذات عام صدور كتاب "جيرد دايموند" *Guns, Germs and Steel* الذى حقق أعلى مبيعات، والذى حاول أن يبرهن أن موقع أوروبا الجغرافى الجيد كان أحد أهم عناصر نجاحها، ومعظم أجزاء هذا الكتاب مقنعة لكن دايموند لم يشرح سبب وجود هذا التفاوت فى الازدهار والثراء فى العالم الحديث، ويقول لاندس إنه على الرغم من أن الموقع الجغرافى يمثل أهمية كبيرة فى تطور الأمم "فإنه من الخطأ النظر للجغرافيا باعتبارها العامل الوحيد المسئول عن تحديد المصير"، بالطبع كانت أوروبا محظوظة، لكن "الحظ مجرد بداية".

يقول لاندس إن بعض المؤرخين يبحثون عن "تاريخ متعدد الثقافات وشامل وقائم على المساواة ويحكى شيئًا ما عن كل إنسان (يُفضل أن يكون شيئًا طيبًا)". فى هذا الإطار يمكن رؤية النجاح الأوروبى – الأمريكى وكأنه مجرد مصادفة. لكن إن كان هذا صحيحا، فكيف إذن نفسر التقدم الصناعى والرخاء الذى شهدته دول آسيوية مثل ماليزيا وسنغافورة وكوريا الجنوبية منذ الحرب العالمية الثانية، بينما وقفت معظم دول أفريقيا وأمريكا الجنوبية مكانها أو تخلفت أكثر؟ فهل كان تقدم تلك الدول مسألة حظ أو مصادفة؟

مثل هذه الحجة تتجاهل جهود هؤلاء الذين حققوا هذا النجاح - مع العلم أن بعضهم فقط من القادة والمسئولين الحكوميين، وهناك افتراض آخر يتمثل فى الآتى: ربما لم ترغب الدول الأخرى فى الاتجاه للصناعة وتطبيق أساليب المؤسسات الغربية، فهى ضد أى شكل من أشكال الاستعمار. ومع ذلك يقر لاندس بأن هناك شيئا ما يجب أن يقال فى هذا الشأن وهو أن الثراء ثراء والفقر فقر بغض النظر عن الدولة التى تعيش فيها، وكثير من هذه الأماكن كان لديها فرص عديدة للتقدم والتطور. إذن ما هو العامل المجهول الذى يميز بين الأمم الفعالة الناجحة وتلك التى خارت قواها؟

لا يمكن لأى دارس للعلاقة بين الثقافة والاقتصاد أن يتجاهل مقال "ماكس ويبر" الشهير The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism . وعلى الرغم من أن مراجعى التاريخ سخروا منه، إلا أن لاندس يقول إن هناك أدلة كثيرة تثبت صحة النظرية التى تضمنها هذا المقال، والتى تنص على أن العمل الشاق والأمانة السائدة فى أوروبا هما السبب وراء جمع الثروة. لقد انطلقت حركة الإصلاح وصاحبتها عملية زيادة نسبة الثقافة والاستفسار حول التعاليم اللازمة للتقدم العلمى، كما ولدت ثقافة القراءة العامة والتعلم والاستفسار - والتى كانت مختلفة تماما عن ثقافة إمبراطورية الصين أو إسبانيا. وحل الشعور بالتقدم محل الاحترام الكئيب للسلطة، وبدلا من اعتبار أمور مثل الفضول والابتكار جريمة قانونية أصبح ينظر لها على أنها الطريق للثروة. مثل هذه التوجهات كانت من العوامل التى ساهمت فى نجاح الولايات المتحدة.

إذن فإن العامل المجهول يتمثل فى ثقافة التقدم التى تجمع ما بين الفضول والابتكار والتطبيق.

ومما يثير الدهشة أن السعى لتحديد هوية ثقافة الاقتصاد الناجح يعد أمرا محظورا فى بعض المناطق لأن الأمر يبدو كما لو كان متعلقا بالتمييز العرقى، هذا التوجه يثير الشفقة لأن كتاب *The Wealth and Poverty of Nations* هو كتاب ملىء بالمعلومات عن قوانين النجاح الأساسية، بغض النظر عمن طبقها واستخدمها.

تعليقات أخيرة

إن كتاب *The Wealth and Poverty of Nations* الذى يتجاوز الخمسمائة صفحة يعد أكثر تعقيدًا وبراعة من الصورة التى رسمت له بهذا الفصل، لكن المساحة هنا لا تكفى سوى لطرح بعض الأمثلة لحجج وبراهين لاندس. يستحق الكتاب بحق قراءته مرتين: مرة للحصول على الفكرة العامة ومرة للاستفادة من التفاصيل المدهشة.

وعنوان هذا الكتاب مستوحى من عنوان كتاب "آدم سميث" *The Wealth of Nations* الصادر عام ١٧٧٦، إلا أن لاندس قرر التحدث عن كل من الفقر والثراء لأن الفقر لا يقل أهمية

عن الثراء. حيث إن الفشل قد يكون أفضل معلم. فهل عثر على أى أوجه شبه بين الأمم الناجحة؟ يعترف لاندس بأنه غير محق فى إجابته على المستوى السياسى، ذلك لأن الفشل يرجع إلى الخطأ فى التطبيق. ففى أمريكا اللاتينية على سبيل المثال، لاحظ أنه حتى بعد مرور ٢٠٠ سنة على حصولها على الاستقلال السياسى مازال يقلقها سوء الإدارة والفساد. ولم تتفاد الانهيار سوى عن طريق القروض والمناورة للسيطرة على النقد. كل مستعمرة سابقة كان عليها إدراك أن الاستقلال لا يضمن لها السعادة والازدهار؛ فالصناعة يجب أن تتطور ولو ببطء، كما يجب أن يتعلم الناس جيدًا، وأن تُبنى المعاهد.

بعض صفات المدن المزدهرة الثرية هى: الإيمان بالتقدم، وتقبل المؤثرات الخارجية، والرغبة فى الإنتاج أكثر من الاستهلاك، والتقدير العالى للتعليم، والتأكيد على دعم الشفافية، وحكومات تأتى من الشعب وإلى الشعب.

أما البلدان المتفائلة التى تعمل بكد وجهد فستكون دائما فى المقدمة، مع العلم أن صفات الأفراد هى التى ساعدتها على بلوغ تلك المكانة، ومع وجود عدد كاف من الأشخاص الذين يفكرون بالطريقة ذاتها يصبح لديك ثقافة. وهذه الثقافة تمثل أهمية كبرى فى ثراء أو فقر الأمم، وفى نجاحها أو فشلها. وبالنسبة لنجاح أو فشل الأفراد، فإن "الثقافة" تعنى الشخصية التى يقصد بها الأمانة والمثابرة والاجتهاد والرؤية والتعليم الذاتى والاعتماد على النتائج.

يعترف لاندس فى نهاية الكتاب بأن هذه الوصفة لتمكين الذات تبدو مبتذلة. لكن برغم ذلك فإن كل أمة وكل شخص وكل شركة تعرف أنها تمثل الحقيقة، فالذكاء الفطرى يُعد ميزة، لكن لم يوجد بعد الشخص الذى ولد ناجحًا، والأمر نفسه ينطبق على الأمم، فما من أمة بدأت ناجحة.

ديفيد إس. لاندس

أحد أبرز المؤرخين الأمريكيين لفترة ما بعد الحرب. وُلد لاندس عام ١٩٢٤ وتلقى تعليمه بكلية سيتى كوليدج بنيويورك، وجامعة هارفارد. وهو أستاذ فخرى متخصص فى التاريخ والاقتصاد بجامعة هارفارد، كما عمل أستاذ تاريخ واقتصاد فى عدد من الجامعات العريقة فى الولايات المتحدة وأوروبا.

ومن بين كتبه الأخرى: Bankers and Pashas, Revolution in Time: Clocks and the Making of the Modern World *and* The Unbound Prometheus.

١٩٩٢

أسلوب لينكولن فى القيادة

" إن " إبراهام لينكولن" هو من حفظ وصان المفهوم الأمريكي للحكومة خلال أصعب فترة في تاريخ الأمة. فلو لم يكن هو ذلك القائد الذي كان عليه، كان من الممكن أن يؤدى الانفصال الذى حدث فى عام ١٨٦٠ إلى تقسيم البلاد إلى عدد لا حصر له من الولايات الصغيرة المنفصلة، البعض منها يبقى على نظام العبودية والبعض الآخر يرفضه. لقد أدى مهمته بشكل تلقائى جدا معتمدا على حدسه فى قيادة الشعب؛ لذلك فهو كان من الرجال الذين يسبقون عصرهم بقرن من الزمان" .

" (نحن) هنا نقرر رسميًا وعلى أعلى مستوى أن هؤلاء الذين ماتوا لم يفقدوا حياتهم دون جدوى، وأن هذه الأمة - التى يرعاها الله - ستشهد ميلادًا جديدًا للحرية، وأن حكومة الشعب التى شكلها الشعب من أجل الشعب لن يتم محوها من فوق الأرض" .

لينكولن، خطاب جيتسبرج، ١٨٦٣

الخلاصة

بغض النظر عن أى اعتبارات، يبحث القادة عن النتائج. العديد من القادة يكون لديهم رغبات وأمنيات، لكن القادة ذوى التأثير هم من يعملون لتحقيق تلك الأمنيات.

كتب عن نفس الموضوع:

نيلسون مانديلا: *المسيرة الطويلة إلى الحرية* (صـ ٢٠٢)

إليانور روزفلت (بقلم روبن جربر): *القيادة بطريقة إليانور روزفلت* (صـ ٢٣٨)

إرنست شاكلتون (بقلم مارجوت موريل وستيفانى كاباريل): *أسلوب شاكلتون* (صـ ٢٥٦)

الفصل ٣٠

دونالد تى. فيليبس

توجد حاليًا كتب عديدة تستخلص دروس القيادة من حياة المشاهير، لكن هذا الكتاب واحد من أوائل هذه الكتب. طرأت بذهن فيليبس فكرة تأليف هذا الكتاب عندما كان يحضر مؤتمر عن الإدارة مدته أسبوع حيث أدرك أن الأفكار التى تم عرضها فى مؤتمر الإدارة قد طبقها لينكولن فى حياته الواقعية. لقد دُهش لاكتشاف أنه من بين آلاف المقالات والكتب التى كُتبت عن لينكولن، لا يوجد سوى عدد قليل جدًّا منها يتناول أسلوب قيادته. حيث بدا أن عبقرية لينكولن كقائد ونجاحه كرئيس قد جعلا منه أسطورة، ولم يتم الإشارة قط لحقيقة أن حياته قبل أن يُصبح رئيسًا كانت عادية وأن كل معلوماته عن القيادة قد عرفها، مثله فى ذلك مثل أى شخص، عن طريق التعلم.

البطل الذى لا نظير له

ولد لينكولن فى كوخ خشبى فى منطقة كانت تعد آنذاك من مناطق الحدود الأمريكية، وقد توفيت والدته حين كان صغيرًا وتزوج والده مرة أخرى. ولحسن الحظ كانت زوجة أبيه أكبر مشجع له على القراءة. وبأقل قدر من التعليم انطلق يجرب حظه فى العديد من المهن مثل العمل ككاتب فى متجر وصاحب مخزن ومسَّاح أراض ثم مدير مكتب بريد، قبل أن يصبح محاميًا. ورغم أنه لم يكن موفقًا فى بدايات حياته السياسية، فإن آراءه عن العبودية التى طرحها فى مناظرة بينه وبين ستيفن دوجلاس لفتت الأنظار له، وفى مؤتمر الحزب الجمهورى الذى انعقد عام ١٨٦٠ فاز بترشيح الحزب له للرئاسة.

ولم يكن ترشيحه لخوض انتخابات الرئاسة أمرا وليد المصادفة، فحقيقة أن الديمقراطيين كانوا منقسمين إلى شمال وجنوب قد ساعدته كثيرًا. داخل الحزب الجمهورى، فاز لينكولن على "ويليام سيوارد" لأنه كان يعتبر المرشح الأكثر اعتدالا.

وبمجرد أن حلف لينكولن اليمين، انفصلت سبع ولايات عن الدولة الاتحادية بسبب قضية العبودية؛ وذلك نظرا لأن الرئيس الراحل "بيكانون" كان قد توقف عن محاولة السيطرة على الموقف. وعلى الرغم من أن جيش الاتحاد كان فى فوضى وبدون دعم مالى، كان الكونجرس يبحث مسألة خفض نفقاته، ولينكولن كان هو الوحيد المقتنع بضرورة اتخاذ هذا الإجراء من أجل نجاة الاتحاد وتخلصه من العبودية. وقد أدهش الجميع بإصراره وحسمه ونشاطه الدائم. كما جعل من "ويليام سيوارد" منافسه وخصمه فى الحزب الجمهورى وزيرًا للخارجية، وعين "إدوين ستانتون" وزيرًا للحربية. ومع أن كلا الرجلين لم يكن يقدره كشخص، فإنه فى غضون فترة زمنية قصيرة، غير الاثنان رأيهما.

يعرض لنا فيليبس الحقيقة المذهلة المتمثلة فى أن لينكولن لم يتول قط أى منصب تنفيذى قبل توليه الرئاسة، ومع ذلك بدأ بإعادة تنظيم جيش الولايات المتحدة بأكمله والتوسيع الدستورى المثير للشكوك لسلطات الرئاسة نفسها.

دعنا نتطرق بمزيد من التفصيل إلى بعض النقاط التى عرضها فيليبس عن لينكولن كرئيس.

القائد النشيط

- ❖ أدرك لينكولن أن البيت الأبيض يعد برجًا عاجيًّا، لذا قضى معظم وقته خارج مكتبه: فى زيارة القوات فى ميدان القتال، وأعضاء فريق عمله فى منازلهم، والجرحى فى المستشفيات، كما كان يعقد اجتماعات لمجلس الوزراء فى أى مكان يراه مناسبا، هكذا فاز برفع الكلفة بينه وبين الناس وبتكوين العديد من العلاقات الإنسانية.
- ❖ استخدم لينكولن أسلوب الإدارة الذى يعرف اليوم باسم الإدارة عن طريق التجول بين الموظفين. وقد فصل أحد الجنرالات من عمله لأنه عزل نفسه عن رجاله. وآمن بأن أفضل المعلومات هى تلك التى يتم الحصول عليها دون وسيط. وقد تولى بنفسه مسئولية معارك حربية معينة عندما كانت الضرورة تقتضى ذلك، لذا فهو يعتبر واحدا من الرؤساء الأمريكيين القليلين الذين عرضوا أنفسهم لمواجهة النيران.
- ❖ وكانت تسهل مقابلته أكثر من أى رئيس أمريكى آخر على مر التاريخ، فهو نادرا ما كان يغلق بابه فى وجه أى إنسان يقصد زيارته سواء كان جنرالا كبيرًا أو فلاحًا فقيرًا. مثل هذه الأمور، إضافة إلى مقدرته الفريدة على الاستماع بتركيز، ساعدت على بناء جسور الثقة بينه وبين الناس والوثوق به قائدًا.

العالم ذو الطبيعة البشرية

- ❖ كَتب فيليبس أن لينكولن كان يحظى "بفهم عميق للطبيعة البشرية"، الأمر الذى دفعه لتبنى وجهة النظر الرحيمة. فقد كان قادرًا على الصفح عن الأخطاء بسهولة، وكان معروفا بقدرته الدائمة على العفو، خصوصًا عن هؤلاء الهاربين من الحرب، الذين من المعتاد الحكم عليهم بالإعدام شنقًا، ويرى فيليبس أن هذه الشفقة جعلت الناس يدينون له بالولاء والثقة المطلقة، وهى الأمور التى تعد مهمة جدا للنجاح فى وقت الحرب.
- ❖ لجأ الرئيس إلى أسلوب الإقناع لا الإكراه لتحقيق أهدافه وكان معجبًا بتلك الحكمة: "الكلمة الطيبة لها عظيم الأثر فى النفوس". إذا استطعت إقناع الناس بأنك صديق لهم، عندها فقط يمكنك التأثير فيهم بسهولة. وعلى الرغم من فترات الكساد لم يقلل لينكولن قط من قوة الشخصية المحبوبة، وكان على استعداد دائم لتقديم المدح أو التشجيع. ونادرًا ما كان يفقد أعصابه.

❖ وفيما يتعلق بإدارته لجنرالاته، لم يكن لينكولن يخشى تعريفهم بما يرى فيهم من عيوب، إلا أنه رغم ذلك كان يمنحهم الحرية المطلقة لتحسين أدائهم. والعديد منهم لم يرتقوا لمستوى توقعاته عنهم، فكان يمنحهم مسئوليات محدودة، ولكن عندما كان يظهر الرجل الذى يستطيع الأداء بالطريقة التى يريدها لينكولن - مثل "يوليسيس جرانت" - فإنه كان يضع جيش الولايات المتحدة كله تحت سيطرته.

إبراهام الأمين والعطوف

❖ اسم الشهرة "إبراهام الأمين" كان منطبقا عليه تماما. شهرة لينكولن بالأمانة جعلت الناس يثقون به، ومن ثم زادت من قدرته على القيادة. يتوقع من القادة العظام "القيام بما هو صواب"، ولينكولن كان يتمتع بهذه الصفة إلى أبعد الحدود. لدرجة أن فيليبس يصفه بأنه نموذج "يحفز على التحلى بالقيم".

❖ لينكولن كان يبحث دائما عن الموضوعية حيث قال: "الأحقاد لن تفيدنى فى شىء ولن توجه عملى، فأنا أتعامل مع أمور أكبر من أن تسيطر عليها الأحقاد والضغائن". لم يكن وقته يسمح بالعقاب ولا بالاستخفاف بالغير ولا باللوم. وعلى الرغم من أنه كثيرًا ما كان يكتب خطابات غاضبة وعنيفة لعدد من القادة الذين لم يبذلوا الجهد الكافى لهزيمة الجيش الكونفيدرالى، فإنه لم يقدم قط على إرسال تلك الخطابات لهم. فقيامه بهذا كان سيجعل له أعداء، وهو كان دائمًا شديد الحرص على منح الناس فرصة أخرى. وبينما فسر البعض هذه المسألة على أنها ضعف، إلا أن قدرته على التغاضى عن الأخطاء وإمساك لسانه جعلته يفوز بحب فريق عمله.

❖ عندما انتهت الحرب الأهلية فى عام ١٨٦٥، لم يسع لينكولن للانتقام من الجنوب، بل أبدى النية الحسنة والتعاطف. وعند إلقائه خطاب تنصيبه الثانى، قال عبارته الشهيرة التالية:

" دون أى حقد تجاه أى إنسان، وبالحب للجميع ... دعونا نكافح لإتمام العمل المنوط بنا لتضميد جراح الأمة" .

هذه النظرة الشمولية للأمور ساعدت الجنوب على مواصلة العمل لإعادة بناء الدولة دون خوف، مما أدى إلى تقليل الشعور بالذنب واللوم.

المتحدث العظيم

❖ كان لينكولن كاتبًا لامعًا وخطيبًا مفوهًا. وبسبب صوته الأجش، وبنية جسمه الغريبة وملابسه سيئة التصميم، لم يكن يترك انطباعا أوليًّا جيدًا، لكن وبرغم كل ذلك، فور انتهائه من

أى حديث، كان يأسر مستمعيه وينال إعجابهم بشدة. كما أنه كان يستمتع باستخدام بعض النوادر المشوقة والحكايات والنكات فى خطبه؛ حيث فضل أن يضفى عليها طابع البساطة كى تجذب الشخص العادى.

- هذا الرجل ذو التعليم المحدود استطاع كتابة خطاب جيتسبرج الشهير شديد البلاغة، ناهيك عن آلاف الخطابات الرائعة. الدرس المستفاد من حياة لينكولن هو أن أى وقت نستثمره فى تحسين مهارات التواصل لدينا سيعود علينا بنفع كبير.

شخصية قوية

- كان لينكولن خبيرا فى التغلب على العقبات والمحن؛ لأنه كان مدعمًا بإيمانه بأنه يدافع عن الحق. كما أن إصراره ورفضه الاستسلام لأى ضغوط جعلا منه هدفًا للنقد الجائر، والسب، وسوء المعاملة. هذا علاوة على أنه قبل تمكنه من الوصول للحكم، ظل فترة طويلة مجرد محام مغمور يلقى الرفض من الجميع. وعلى الرغم من كل ذلك، فإنه لم يهاجم يومًا من أساءوا إليه، بل تقبل النقد واعتبره جزءا من وظيفته، ولم يكن ينتابه القلق قط إلا عند شعوره بأن النقد قد يؤثر على فهم الناس للجهود التى يبذلها الاتحاد فى الحرب. كان يجد الراحة فى الدعابة وسرد الحكايات لتسلية الآخرين، ولحث نفسه على المضى قدما أثناء سنوات الحرب المظلمة.

تعليقات أخيرة

يشير فيليبس إلى حقيقة أن أهم ما يميز لينكولن هو التزامه بعمل ما يقول بما يضمن الحفاظ على الاتحاد وإلغاء العبودية. وهو لم يصل لهذه المكانة لأنه كان سعيد الحظ، بل لأنه كانت لديه أهداف ليحققها فى فترة بقائه فى الحكم، وقد حققها بسرعة نسبية (فقط فى غضون أربع سنوات). وعلى الرغم من استعداده دائمًا للاعتراف بخطئه، فإنه كان شديد الثقة فى أى موقف يتخذه، ومن خلال ثقته هذه فيما يصبو إليه، جاءت قدرته على الحسم.

كتاب *Lincoln on Leadership* يستحق القراءة؛ وذلك لتقدير مميزات شخصية لينكولن، وللاستفادة من النقاط التى ينتهى بها كل فصل، والتى تنوه بالدروس المستفادة من أسلوبه فى القيادة. إنه كتاب ملهم؛ لأن لينكولن نفسه هو مصدر إلهام الكاتب. إن لينكولن يعد شخصية تنطبق عليها المعيار الرئيسى للقائد العظيم، والذى ناقشه "جيمس ماكجريجور بيرنز" فى كتابه *Leadership*، والمتمثل فى أن القائد هو شخص يستطيع "رفع الآخرين إلى أعلى مرتبة يمكنهم الوصول إليها".

فى المرة القادمة التى تجد نفسك فيها فى ورطة ولا تدرى كيف تتعامل مع شخص ما أو تتغلب على أزمة معينة ،اسأل نفسك: "ترى ماذا كان سيفعل لينكولن فى موقف كهذا؟".

دونالد تى. فيليبس

يتمتع فيليبس بـ٢٠ سنة خبرة فى مجال العمل التجارى وهو يعمل الآن فى إلقاء محاضرات عن القيادة . وهو حاليًا عمدة مدينة فيرفيو بولاية تكساس.

ومن بين كتبه الأخرى: The Founding Fathers on Leadership وMartin Luther King Jr. on Leadership و On the Brink: The Life and Leadership of Norman Brinker

٢٠٠٣
قوة الارتباط التام

" الطاقة، وليس الوقت، هى العملة الأساسية للأداء عالى المستوى" .

" عدد الساعات فى اليوم الواحد ثابت، لكن كم ونوعية الطاقة المتوفرة لدينا ليسا ثابتين. تمثل الطاقة أقيم مواردنا وثرواتنا، وكلما أصبحنا مسئولين عن الطاقة التى نمد بها العالم، زادت قوتنا وإنتاجيتنا. وكلما ازداد لومنا للآخرين أو للظروف الخارجية، ضعفت طاقتنا واتصفت بالسلبية" .

" وبدون الوقت الكافى لاستعادة النشاط تصبح حياتنا عبارة عن مجرد أفعال غير واضحة المعالم يتخللها بعض الفرص من أجل البقاء" .

الخلاصة

تأكد أنك لا يمكنك إدارة الوقت، وبدلا من ذلك تَبَنَّ طرقا أفضل لاستخدام طاقتك الجسمانية والذهنية والعاطفية والروحانية.

كتب عن نفس الموضوع:

ستيفن آر. كوفى: *العادات السبع للناس الأكثر فعالية* (صـ ٩٤)

دبليو. تيموثى جالوى: *اللعبة الداخلية للتنس* (صـ ١١٨)

شيريل ريتشاردسون: *خصص وقتًا لحياتك* (صـ ٢٢٦)

الفصل ٣١

جيم لوهر وتونى شوارتز

قضى لوهر آلاف الساعات فى مشاهدة مباريات التنس للاعبين المحترفين، فى محاولة لاكتشاف ما يفعله أفضل لاعبى التنس ويميزهم عن الباقين. لكنه لم يهتد لشىء. ثم بدأ يراقب ما يفعله اللاعبون فيما بين تسديد الكرات. فوجد أن أمهر اللاعبين لديهم أسلوب أفضل للاسترخاء يتبعونه بعد تسديد كل كرة؛ وذلك كى يعدوا أنفسهم للضربة التالية. خلال هذه الفواصل القصيرة التى تستغرق من ١٦إلى ٢٠ ثانية، يستطيع البعض خفض معدلات ضربات القلب وإراحة العقل ثم استعادة التركيز. وعلى مدار مباراة تستغرق من ساعتين إلى ثلاث ساعات، تمثل طقوس استعادة النشاط هذه أهمية كبيرة. فبدونها يصبح اللاعب مجهدًا ومتعبًا ومن ثم يفقد تركيزه وقدرته على إحراز أهداف.

إن "سر" النجاح الذى اجتهد لوهر وزميله تونى شوارتز فى البحث عنه تمثل فى إدارة الطاقة، بالإضافة إلى المواهب والمهارات الواضحة. لقد أصبح هذان المؤلفان من الشخصيات الفذة فى عالم التدريبات الرياضية نظرا لعدم إعارتهما أى انتباه لمهارات عملائهما التقنية أو التكتيكية: بدءًا من "بيت سامبراس" حتى "مونيكا سيليش" وغيرهما كثيرون، قد تكون الموهبة والمهارة قد دفعتا بمثل هؤلاء نحو القمة، لكن التركيز وتحديد الهدف والمرونة،أى السيطرة على الطاقة الجسمانية والعاطفية، هى ما جعلهم يحتفظون بأماكنهم هناك.

مدة الراحة

" يعد اتخاذ قرار بالذهاب إلى مكان بعيد من أجل الاسترخاء قليلا خطة ممتازة.... فعندما تعود إلى العمل تكون أحكامك على الأمور أدق، حيث إنك إذا ظللت تعمل طوال الوقت دون راحة فستفقد القدرة على إصدار أحكام سديدة" .

من كتب هذه العبارة؟ بالطبع ليس لوهر ولا شوارتز، إنها عبارة وردت فى كتاب "ليوناردو دافنشى" A Treatise on Painting. حيث كان دافنشى، مثله فى ذلك مثل "ونستون تشرشل"، شديد الحرص على أخذ فترات راحة من وقت لآخر، الأمر الذى كان يساعده على استعادة نشاطه من أجل استئناف العمل، عندما كان دافنشى يرسم لوحة العشاء الأخير، كان قد اعتاد أن يمضى

العديد من الساعات مستغرقا فى أحلام اليقظة، مما كان يثير قلق عملائه. وقد كتب دافنشى قائلا: "أحيانا ينجز العباقرة الكثير عندما يعملون لساعات أقل".

مازالت ثقافتنا حاليًا تدور حول فكرة الطاقة "التى لا تنضب" أى القدرة على أن تظل محتفظا بتركيزك لساعات أو أيام طويلة لا تتوقف خلالها عن العمل. ويشير المؤلفان إلى أنه "على عكس كل أنواع الإدمان، فإن إدمان العمل يحظى بالإعجاب والتشجيع ونكافأ عليه ماديا"، ومع ذلك دعنا نلق نظرة على الثمن الذى ندفعه. أثبتت بعض الدراسات البحثية أن هؤلاء الذين يصفون أنفسهم بمدمنى العمل يكونون أكثر عرضة للإصابة بالأمراض الناتجة عن الضغط العصبى الشديد، وللإقدام على الطلاق.

تشتمل اللغة اليابانية على كلمة معينة - *karoshi*، وهى تعنى "الموت من كثرة العمل". هذا بالإضافة إلى أن معظم حوادث العمل تقع عندما يعمل الناس لفترة طويلة جدًّا دون الحصول على قسط من الراحة. فعلى سبيل المثال، اتخذ المسئولون بوكالة ناسا قرارا بإطلاق مكوك الفضاء شالنجر بعد ٢٠ ساعة من العمل المتواصل، وكما هو معروف فقد انفجر هذا المكوك فى عام ١٩٨٦. ويتساءل لوهر وشوارتز هل كانوا ليتخذوا القرار نفسه إذا ما حظوا بليلة من النوم العميق؟ ودعنا لا ننسى كل أخطاء المستشفيات التى يمكن إرجاعها لكوننا نتوقع من الأطباء - خاصة حديثى التخرج - قضاء ساعات طويلة فى عملهم. باختصار، إن ثقافتنا تُمجد فكرة "العمل لمزيد من الوقت" حتى إن كان ذلك أمرا غير مفيد ويعرض حياتنا وصحتنا للخطر.

ستلتقى فى حياتك بالعديد من الناس الذين يُشكل العمل الاهتمام الوحيد فى حياتهم، وقد تكون أنت واحدًا من هؤلاء. إن كنت كذلك، فهذا يعنى أنك بحاجة للانتباه لحقيقة أن الحصول على "قسط من الراحة" - كى تقوم بأعمال بسيطة أو لا تقوم بعمل أى شىء على الإطلاق - سيضيف إلى إبداعك العام وإنتاجيتك على المدى البعيد قيمة أكبر مقارنة بما قد يحدث إذا واصلت العمل. ويشير لوهر وشوارتز إلى دراسة اكتشفت الأماكن التى يتواجد بها الناس عندما يتوصلون لأفضل أفكارهم، وقد أكد معظمهم أن ذلك يحدث عندما نكون فى الحديقة أو فى صالة الألعاب الرياضية أو أثناء مشاهدة فيلم سينمائى أو فى أماكن قريبة الشبه؛ وليس أثناء العمل. فى عالمنا المكون من سبعة أيام فى الأسبوع وكل يوم عبارة عن ٢٤ ساعة، تبدو فكرة قضاء يوم فى الأسبوع فى الاسترخاء قديمة جدا، رغم أنها قد تعنى الكثير للعديد من الأشخاص. فكما قال لوهر وشوارتز: "إن الحصول على فاصل هو ما يسمح لنا بالعودة مَرة أخرى لمواصلة العمل بمزيد من الحماس".

تنمية العضلات العقلية والعاطفية

النمط الطبيعى للفعل واستعادة النشاط يُسمى "تأرجحًا". ونحن نحاول من حين لآخر تجاهل هذا النمط فى العمل من خلال الاعتماد على هرمونات الضغط والكافيين وما إلى ذلك. على الرغم من ذلك، فإنه بدون برنامج طبيعى لاستعادة النشاط فى موقع العمل، ستضعف صحة أجسامنا على المدى البعيد، وستزداد لدينا نسبة التبرم والغضب والانطواء وعدم الإحساس

بالآخرين. بدون الراحة واستعادة النشاط يفقد الجسم فرصة تخليص نفسه من السموم الجسمانية والعقلية.

ولقد اكتشف لوهر وشوارتز، رغم أنهما لم يكونا يتوقعان ذلك، أن الجسم والعقل مرتبطان إلى حد ما. فالسبب وراء الأهمية القصوى للتمرينات الرياضية أنها تضخ الدم والأكسجين إلى المخ فتسمح لك بالفعل بأن تفكر بصورة أفضل وتضع مخاوفك فى نصابها الصحيح. إن كنت تمارس التمرينات الرياضية بانتظام فأنت لست بحاجة لإخبارك بمثل هذه الأمور. إن مُعدل ضربات القلب الصحى والشعور العام بالصحة يجعلك لا تتضايق بسرعة من الأشياء التافهة، كما تشعر بالقدرة على التركيز مرة أخرى على أهدافك الكبيرة.

تستطيع تنمية وتطوير عضلاتك العاطفية والعقلية والروحانية - مثل التعاطف والإبداع والثقة والصبر والرحمة - بنفس طريقة بنائك لعضلة الترايسب، والمرونة العاطفية هى القدرة على التعامل مع مجموعة من العواطف، واختيار ما ستشعر به، بدلا من حمل حقيبة صغيرة من الاستجابات التى تجعلك تبدو صارمًا ومتحفظا، والمرونة العاطفية، العامل الأساسى فى النجاح، هى قدرتك على تخطى المحن.

يقارن لوهر وشوارتز بين "جون ماكنرو" و"جيمى كونورز". عندما نتذكر نوبات غضب "ماكنرو" فى وجه حكم المباراة يتبادر إلى الذهن – وهذا طبيعى – افتراض أن هذا الانفعال الزائد يمثل جزءا كبيرا من نجاحه. لكن ماكنرو يقول فى سيرته الذاتية إن غضبه كان عائقًا له أدى إلى تبديد طاقته ومواجهته العديد من الخسائر. ورغم أن كونورز أقل موهبة منه فإنه ظل يلعب لست سنوات أكثر من منافسه وظل محافظًا على نجاحه، كما أن سيطرته على انفعالاته تعنى أنه أيضًا كان يستمتع بحياته.

الارتباط التام من خلال الهدف

يحتوى كتاب *The Power of Full Engagement* على بعض الأرقام المثيرة التى تم الحصول عليها من موقع Gallup عام ٢٠٠١: ٣٠٪ فقط من العمال الأمريكيين مرتبطون تمامًا بعملهم و٥٥٪ غير مرتبطين به، أما الباقون "فهم غير مرتبطين به أو راضين عنه على الإطلاق" بمعنى أنهم غير سعداء ويشكون من هذا الوضع للآخرين، وكلما طال بقاء الموظف فى مؤسسته ازدادت رغبته فى أن يصبح بلا ارتباط.

الوظائف تأتى وتذهب، لكن ما إسهاماتك الحقيقية لمجتمعك، وما هدفك؟ إذا كنت تستطيع أن تربط بين حياتك العملية ورغباتك العميقة ومواهبك، فلن تشعر بقلق بشأن وجود الحافز، وعلى الرغم من ذلك، فإن تحقيق هدفك لن يحدث من خلال العمل المتواصل. بل ستحتاج من حين لآخر لقضاء بعض الوقت الهادئ الذى لا يقاطعك فيه أحد كى تظل تتأمل حياتك وتعيد تنظيمها. وينصح لوهر وشوارتز باعتبار هذا نوعا من استثمار الوقت.

الطاقة الروحانية أو تحديد الهدف تساعدك على إدارة وقتك بصورة أفضل لأنك حينها تعرف أولوياتك. لست بحاجة لمحاولة إسعاد الآخرين بإجابتك لأنك تعيش على أساس من الصدق الداخلى، ويحذر المؤلفان قائلين:

" مثل كل عضلاتنا ، فإن الوعى بالذات يضعف من قلة الاستخدام، لكنه يتعمق حين تتغلب على مقاومتنا للتحلى بمزيد من الصدق. فنحن فى كل يوم نتجاهل أوجها عديدة لشخصياتنا" .

الشخصيات التى تعرف جيدا ماهيتها ومهمتها فى الحياة غالبا ما تكون مفعمة بالطاقة، ومع ذلك فهم يدركون أيضًا الحاجة إلى أوقات الهدوء والتأمل لتجديد طاقتهم.

تعليقات أخيرة

كثير من اختياراتنا تمدنا بدفعة سريعة من الطاقة أو الراحة (الوجبات السريعة، الغضب من شخص ما، إثارة مشاكل فى مكان العمل) ، لكن إذا نظرنا لتأثير مثل هذه الأمور على المدى البعيد فسنجد أن صحتنا تتدهور، ويبدأ الناس فى تجنبنا ، كما أن قضايا العمل التى تحتاج لتفكير عميق لا يتم التعامل معها. إن كنت تريد أن تصبح قائدًا حقيقيًّا – كما يقول لوهر وشوارتز– فيجب أن تكون مسيطرًا على طاقتك الجسمانية والعقلية والانفعالية والروحانية.

إن كتاب *The Power of Full Engagement* هو كتاب عن التدريب موجه لأى شخص فقد طاقته ولا يستطيع أن يفهم لماذا. ونظرا لأنه كُتب بعد هجوم ١١ سبتمبر على مركز التجارة العالمى فى نيويورك، فإنه يسلط دائرة الضوء على هؤلاء الذين تمكنوا من السيطرة على عواطفهم بعد محنتهم، وقصص هؤلاء وغيرها من الموضوعات التى تناولها الكتاب هى ما أضافت إليه قيمة كبيرة. قد يكون من المبكر تصنيفه كأحد الكلاسيكيات، لكن الفكرة البسيطة المتعلقة بإدارة طاقتك بدلا من وقتك تبدو مبتكرة بشكل مذهل وقد تمثل أهمية كبيرة لنجاحك.

جيم لوهر وتونى شوارتز

شغل المؤلفان منصب المدير التنفيذى ثم رئيس مجلس إدارة مؤسسة إل. جى. إى. بيرفورمانس سيستمز التى تأسست عام ١٩٩٣ والمسئولة عن نظام التدريب فى شركة كوربوريت أثليت.

عمل لوهر فى الأداء السيكولوجى لعدة سنوات، وقام بتدريب أفراد فى جهات مختلفة مثل إدارات الشرطة وفرق القوات الخاصة وعمال خدمات الطوارئ وكذلك بعض الرياضيين. بالإضافة إلى كتابة العديد من المقالات العالمية. وكان ضمن كتبه الاثنى عشرة كتاب Stress for Success and Toughness Training for Sports، وظل على مدى عشر سنوات يكتب عمودًا شهريًا لمجلتى وورلد تنس وتنس.

أما شوارتز فقد ساهم فى تطوير محتوى ونظم برامج التدريب فى مؤسسة إل. جى. إى. بيرفورمانس سيستمز كما ساهم مع "دونالد ترامب" فى تأليف الكتاب الأفضل مبيعًا The Art of the Deal (١٩٨٩)، وشارك "مايكل إيزنر" رئيس شركة ديزنى فى تأليف كتاب Work in Progress، وعمل فى إعداد تقارير لجريدة نيويورك تايمز ومحررًا فى مجلة نيوزويك كما عمل مع العديد من المجلات.

نُشر كتاب The Power of Full Engagement فى المملكة المتحدة تحت عنوان On Form.

١٩٩٤

المسيرة الطويلة إلى الحرية

"لم أصدق أبدًا أن الحكم بالسجن مدى الحياة يعنى حقا حتى نهاية العمر، وأنه من الممكن أن أموت وراء القضبان. ربما كنت أنكر هذا التصور لأنه كان من الصعب جدا أن أفكر فيه. لكننى كنت واثقا تمامًا أنه سيأتى اليوم الذى أشعر فيه بملمس النجيل تحت قدمىَّ وأسير فيه تحت ضوء الشمس كرجل حر".

" إننى رجل متفائل بالأساس، ولا أدرى ما إذا كان هذا طبيعة أم تطبعا. جزء كبير من الاتصاف بالتفاؤل يعنى أن تظل رافعا رأسك وتنظر نحو الشمس وتشعر بأن قدميك تتحركان إلى الأمام. لقد مررت بأوقات عصيبة وحالكة كثيرة حينما كان ينتابنى شعور بأن ثقتى فى البشرية بأكملها واقعة تحت الاختبار، لكن لم يحدث قط أن أسلمت نفسى لليأس".

الخلاصة

تزيد احتمالية تحقيق النجاح عندما يُصبح ضرورة.

كتب عن نفس الموضوع:

ستيفن آر. كوفى: *العادات السبع للناس الأكثر فعالية* (صـ ٩٤)

فيكتور فرانكل: *Man's Search For Meaning* بكتاب *(أهم ٥٠ كتابًا فى مساعدة الذات)*

إرنست شاكلتون (بقلم مارجوت موريل وستيفانى كاباريل): *أسلوب شاكلتون* (صـ ٢٥٦)

الفصل ٣٢

نيلسون مانديلا

نشأ "نيلسون مانديلا" وتربى فى قرية عادية فى منطقة ترانسكاى بجنوب أفريقيا، والتى تبعد مئات الأميال عن كل من جوهانسبرج وكيب تاون. وهو من قبيلة تيمبو التى تُشكل جزءًا من شعب إكسهوزا. كان أبوه زعيم القبيلة وكبير مستشارى ملك القبيلة. وقُدر لمانديلا أن يحذو حذو أبيه. أما الاسم الذى سمى به عند مولده فكان "روليهلاهلا"، ومعنى هذا الاسم عند شعب إكسهوزا "صانع المشاكل".

ولأنه كان أول فرد فى عائلته يلتحق بالمدرسة، فقد منحوه الاسم الإنجليزى "نيلسون". ويسترجع مانديلا فى الكتاب شاعرية طفولته فى ترانسكاى حيث رعى الأغنام والجرب بالعصى وسرد الحكايات. لكن بعد وفاة أبيه انتقل إلى عاصمة قبيلة تيمبو ليعيش تحت رعاية زعيم القبيلة.

يقول مانديلا إنه – فى صباه – اعتبر الرجل الأبيض رجل خير وإحسان وليس ظالمًا. وقد انجذب إلى الثقافة البريطانية ونظامها السياسى. لكنه عاد وأدرك أن شعب إكسهوزا كان شعبًا مُحتلا، حيث يُرسل معظم رجاله ليعملوا كعبيد فى مناجم الذهب مقابل عائد صغير جدًا أو للعمل بالمزارع التى يمتلكها البيض. وقد لاحظ مانديلا أنه "بغض النظر عن مدى التقدم الذى أحرزه الرجل الأسود، فقد ظل يُنظر إليه نظرة أدنى من تلك التى ينظر بها لأقل الرجال البيض منزلة".

أول الدروس، وعلاقات تدوم مدى الحياة

كان مانديلا طالبًا انطوائيًا ولم يكن ذكيًا أو لامعًا، لكنه كان يعمل بكد. وقد التحق بمدرسة ثانوية خاصة بذوى البشرة السمراء تتبع نظاما إنجليزيا، حيث التقى بشباب ذوى أصول "قبلية" أخرى وبدأ ينمو بداخله شعورٌ بانتمائه لأفريقيا وليس فقط لقبيلة التيمبو أو شعب إكسهوزا.

وقد درس فى كلية فورت هير يونيفرستى، التى يديرها أساتذة سود البشرة، اللغة الإنجليزية وعلم الإنسان والسياسة والإدارة الوطنية والقانون الرومانى الهولندى. كان طموحه فى تلك الفترة لا يتعدى العمل كموظف حكومى متواضع، أو رجل دين أو مترجم فى وزارة إدارة شئون البلاد.

حصل مانديلا على تعليم متميز بالنسبة لشخص ينتمى لجنوب أفريقيا، واعتقد أن حصوله على الليسانس سيكون بمثابة تذكرة عبوره إلى الرخاء والازدهار. لكنه أدرك فيما بعد أن هنالك

كثيرين دون أى درجات علمية لكنهم أكثر منه ذكاء وأن الشخصية هى أحد أهم مقومات النجاح. وقد علمته المنافسة فى مسابقات الجرى عبر البلاد أنه بإمكانه أن يعوض ضعف القدرات الطبيعية لديه من خلال التدريب الشاق. وقد أشار فى دراساته: "رأيت العديد من الشباب لديهم قدرات طبيعية عالية لكنهم يفتقرون إلى الانضباط الذاتى والصبر لاستغلال مواهبهم الطبيعية."

عندما عاد مانديلا إلى وطنه فى إجازة، وجد الجميع فى انتظاره وقد رتبوا الأمور لزواجه ولأنه لم يكن مهتمًّا بهذه الزيجة فقد فرَّ إلى جوهانسبرج. وبعد محاولة الحصول على عمل فى مكاتب أحد مناجم الذهب، نجح فى النهاية فى العمل كموظف تحت التدريب فى مؤسسة قانونية حيث تقاضى راتبًا صغيرًا، وكان عليه أن يمشى أميالا من بيته حتى مركز مدينة جوهانسبيرج. وخطوة خطوة بدأ الاندماج فى السياسة والمجلس الوطنى الأفريقى، لكنه ظل لسنوات عدة مجرد مراقب وليس ناشطًا. فى ذلك الوقت التقى نصيره المخلص القوى عضو المجلس الوطنى الأفريقى "والتر سيسولو" وكيل شركة عقارات عندما كان مسموحًا للسود بامتلاك بعض العقارات.

كان ظهور محام ذى بشرة سمراء مسألة جديدة تمامًا، وعندما التحق مانديلا بجامعة ويتواترزراند للحصول على درجة ليسانس الحقوق عام ١٩٤٣ كان الطالب الأفريقى الوحيد فى الكلية. وقد انخفضت حدة قلقه وتعبه بفضل اتساع دائرة أنصاره من البيض والهنود الذين ثبتت أهميتهم فيما بعد فى النضال من أجل حرية السود.

بدء معارك النضال

فى عام ١٩٤٨ فاز الحزب القومى بالسلطة فى جنوب أفريقيا. وعلى الرغم من أن فكرة سياسة التفرقة العنصرية كانت منتشرة بالمكان منذ قرون، إلا أن القوميين الأفارقة ذوى الأصول الأوروبية رسخوها فى مئات من القوانين الجائرة والمصاغة من أجل إيجاد تسلسل هرمى قاس: البيض فى القمة والسود فى القاع، أما الهنود والملونون فهم فى الوسط. أما اللغة الأفريكانية، لغة الفلاحين المستوطنين الهولنديين، فقد تفوقت على الإنجليزية واعتبرت لغة رسمية. ونظرا لأن العرق كان يمثل أساس المجتمع فى جنوب أفريقيا، فقد طلب عمل اختبارات شديدة التعقيد والتى أدت إلى انهيار كثير من الأسر. وقد أوضح مانديلا الأمر قائلا: "فى بلد يُسمح فيه للفرد بالعيش والعمل يصبح مثل هذا التمييز العنصرى شوكة فى حلق الجميع".

أدت حملات التحدى التى نظمها المجلس الوطنى الأفريقى، والتى دعت إلى البقاء فى البيوت والتجمع احتجاجًا على القوانين الجديدة، إلى زيادة إصرار الحكومة على إبقاء السود فى القاع. فتم خفض نسبة التعليم المدرسى، وهدمت مدن كثيرة لتبنى عليها منازل جديدة يسكنها البيض، ووضع نظام التجوال صعوبات بالغة أمام غير البيض تمنعهم من التحرك بحرية. وفى عام ١٩٥٠ جاء قانون قمع الشيوعية الذى أعلن أن هدفه هو ردع الشيوعية والشيوعيين، فى حين أن غرضه الحقيقى كان تمكين الحكومة من سجن أى إنسان بتهم ملفقة وكاذبة.

وعلى الرغم من هذا المناخ الفظ، أسس مانديلا و"أوليفر تامبو" فى عام ١٩٥٢ أول مكتب محاماة للسود فى جنوب أفريقيا. وانهالت عليه القضايا منذ أول يوم فحقق نجاحًا مذهلًا. واعترف مانديلا بأنه فى تلك الأيام:" كان ثائرا متهورا" لا يتمتع بأى انضباط، وكان يستمتع بارتداء الملابس الأنيقة وقيادة سيارة أمريكية كبيرة فى شوارع جوهانسبرج كما أقدم أيضا على شراء أرض فى مناطق ترانسكاى حيث كان يفكر فى العودة مرة أخرى لمكان نشأته.

لكن القدر كان له كلمة أخرى. فعندما بلغ مانديلا ٣٥ سنة من عمره مُنع من كل أشكال العمل مع المجلس الوطنى الأفريقى، ومعنى هذا القرار أنه ينبغى عليه إخفاء أى تعامل مع المجلس وإلا تعرض لعقوبة السجن مدى الحياة. لم يستطع أبدا الموازنة بين دوره كمناضل من أجل الحرية ودوره كرب أسرة، ومن بداية هذه الفترة قدر له أن يقضى أيامه فى ألم نفسى وعذاب شديد لأنه قرر أن يجعل كل من أحبهم فى مرتبة ثانية حيث يسبقهم نضاله العظيم من أجل الحرية.

مجرم وخارج عن القانون

فى محاكمة الخونة الشهيرة فى عام ١٩٥٨ – ١٩٦١، وجهت الحكومة الوطنية لـ "نيلسون مانديلا" وآخرين تهمة محاولة قلب نظام الحكم. وعلى الرغم من أن الدعوى لم تستند إلى أدلة حقيقية، إلا أن المحاكمة استمرت لأعوام عديدة، وأثناء تلك الفترة انهار زواج مانديلا، كما أدى كل ذلك الوقت الذى قضاه بعيدا عن ممارسة المحاماة إلى انهيار حياته الوظيفية كذلك.

وعندما تمت تبرئة أعضاء الجماعة، شعرت السلطات بحرج شديد جعلها أكثر إصرارا على قمع التمرد. وفى الفترة ما بين عامى ١٩٦٠ ـ ١٩٧٠ تم قتل متظاهرين سود فى شاربفيل، وهى منطقة واقعة جنوب جوهانسبرج، عندما حاصروا قسم الشرطة سلميًا، فمات منهم كثيرون بطلقات رصاص فى الظهر أثناء محاولتهم الهروب وخضعت جنوب أفريقيا لقانون الطوارئ حيث تقلصت بشدة حقوق السود.

أدرك مانديلا أنه سيُعتقل لا محالة عما قريب، لذا قرر أن يختفى عن الأنظار، حيث كان ينتقل من مكان لآخر وهو متنكر. كما أطلق شعر رأسه وارتدى زى العمال الأزرق، ولأنه كان يمتلك سيارة تظاهر بأنه يقودها لمصلحة سيده الأبيض. خلال تلك الفترة التى كان يعد فيها خارجا على القانون نظرا لصدور أمر بالقبض عليه، بدأت الصحف تطلق عليه مسمى "زهرة الربيع السوداء". وبالفعل غادر جنوب أفريقيا لعدة شهور قضاها فى زيارة العديد من البلدان الأفريقية بما فيها السودان وإثيوبيا (فى زمن "هيلا سلاسى") ومصر للحصول على الدعم لقضية المجلس الوطنى الأفريقى، والمساعدات المالية، وتعلم بعض الأمور بشأن حرب العصابات .فى هذه الرحلة مارس مانديلا الحرية لأول مرة ورأى السود يديرون شئون دولهم أو يعاملون بمساواة كاملة، وهذا الأمر منحه مزيدا من الإلهام. ومع ذلك، حين عاد إلى جنوب أفريقيا لم يحاول حماية نفسه بأية طريقة، حتى ألقى القبض عليه فى طريق مؤد إلى مدينة كيب تاون وذلك فى عام ١٩٦٢.

الثائر الأسير

حاول مانديلا خلال محاكمته أن يحمل الحكومة المسئولية، وارتدى أثناءها الملابس التقليدية فى إشارة إلى عدم اعترافه بالنظام القانونى الخاص بذوى البشرة البيضاء وبآلتهم الموجهة إليه. وقد حكم عليه بخمس سنوات سجنًا دون وجود فرصة لإطلاق السراح المشروط. وما هو أسوأ من ذلك لم يكن قد وقع بعد. فحيث إن فلسفة المجلس الوطنى الأفريقى المناهضة للعنف لم يكن معمولا بها، أسس مانديلا حركة عسكرية سرية بدأت القيام بحملات لتخريب الممتلكات الحكومية. من ثم اتهم هو ومجموعة من أعضاء المجلس الوطنى الأفريقى فى عام ١٩٦٤ بالتآمر والتخريب.

كان من المتوقع الحكم عليه بالإعدام، وفى حديثه إلى المحكمة أعلن مانديلا استعداده للموت من أجل قضية العدالة. لكن فيما يبدو أنه نظرا للضغط الدولى حُكم عليه هو ومن معه بالسجن مدى الحياة. وكان هذا بمثابة انتصار عظيم.

من ثم قضى مانديلا الثمانى عشرة سنة التالية فى سجن جزيرة روبين الشهير. وتضمنت العشر سنوات الأولى منها قيامه بالأعمال اليدوية الشاقة العنيفة، وتناول الطعام السيئ، والعيش فى جو من الخوف وسوء المعاملة والاضطهاد. ومع ذلك، فقد تم التحفظ على السجناء السياسيين فى مكان واحد، الأمر الذى مكنهم من مواصلة مناقشاتهم وحواراتهم. ومع حرمانهم من أى اتصالات خارجية كان الحصول على إحدى الصحف أهم لديهم من الطعام. وانحصر نضال الرجال السياسى داخل أسوار السجن، وتحتم عليهم الكفاح أيضًا من أجل تحسين أحوالهم المعيشية فى السجن. حيث إن أقل مخالفة منهم كانت تواجه بإلقائهم فى زنزانة الحبس الانفرادى وتزويدهم بوجبة غير مشبعة على الإطلاق. وكتب مانديلا قائلا: "يُقال إن المرء لا يعرف حقيقة أى أمة إلا إذا دخل سجنها. ليس من المفترض الحكم على أى أمة من أسلوب معاملتها لمواطنيها ذوى المكانة الرفيعة وإنما من أسلوب معاملتها لأقل الناس شأنا . وكانت حكومة جنوب أفريقيا تعامل مواطنيها الأفارقة معاملة الحيوانات".

إن السنوات التى قضاها بسجن روبين جعلت منه شخصًا غريبًا بالنسبة لأسرته، وكان دائمًا ما يتساءل فى دهشة ما إذا كان النضال من أجل الحرية يستحق كل ذلك حيث ماتت أمه وهو بالسجن ولم يُسمح له بحضور جنازتها. وفى المرة النادرة التى سمحوا له فيها باستقبال زيارة من أسرته كانت مدتها نصف ساعة فقط. وبسبب القيود المفروضة على زوجته الثانية "وينى مانديلا"، لم يستطع رؤيتها لمدة عامين كاملين، وبالنسبة لأطفاله لم يسمح لهم بزيارته إلا بعد بلوغهم سن الخامسة عشرة. لكن أسوأ الأوقات التى مرت عليه فى السجن هى تلك التى تلقى فيها أنباء تفيد بمصرع ابنه البالغ من العمر ٢٥ سنة فى حادث سيارة.

وعلى مدار السنوات الأخيرة لسجنه، بعد أن تحول إلى أسطورة، تم نقله إلى السجون الرئيسية وتلقى معاملة خاصة انتهت بتخصيص مكان متميز له داخل السجن وتزويده بوجبات خاصة، كما تمكن أيضا من استقبال العديد من الزوار.

أحيانًا كان يسعى مانديلا للتحاور مع الحكومة، وبعد ٧٥ سنة من المرارة والكراهية بدأ السياسيون البيض الإنصات إلى أفكاره المتعلقة بجنوب أفريقيا التى تحظى بديمقراطية كاملة. وأخيرا أدركوا أن التاريخ ليس فى صفهم وأن البلد على وشك الانفجار.

وفى وسط ابتهاج شديد تم الإفراج عن نيلسون مانديلا فى عام ١٩٩٠ بعد قضاء ٢٧,٥ سنة فى السجن. وبعد أربع سنوات، وإثر انتخابات غير عنصرية هى الأولى من نوعها، انتُخب "نيلسون مانديلا" رئيسًا لجنوب أفريقيا. وخلال هذه الفترة أُريقت دماء كثيرة، لكن أسوأ سنوات فى تاريخ جنوب أفريقيا كانت قد انقضت.

تعليقات أخيرة

أسلوب كتابة هذا الكتاب *Long Walk to Freedom* - يتسم بالبساطة والمهارة الشديدة فى الوقت ذاته. فحتى بعد انتهائك من قراءة ٧٥٠ صفحة ستشعر بأن هذا مجرد نبذة عن حياة واحد من أعظم شخصيات القرن العشرين. مما يعنى أن ما ذكر بهذا الفصل يلقى الضوء فقط على نقاط قليلة، لذا من المفضل قراءة الكتاب.

اليوم نفكر فى مانديلا بصفته رجل الدولة ذا الشعر الرمادى، والشخصية الأسطورية، لكن ذكرياته تدفعنا لتغيير تلك النظرة. حيث نراه رجلا عاديا كان مستعدا للتصرف بإيجابية تجاه الظروف شديدة السوء. لقد تغلب على محنته لأنه كان متفائلا بطبعه، ومن ثم استطاع إلهام نفسه وإلهام الآخرين. إن السر وراء نجاحه كقائد وزعيم يتمثل فى شعوره بحتمية مواجهته للأمور - قوة إيمانه بموقفه. والرسالة التى نقلها إلينا التى مفادها أن الأشياء تتغير تعد عظيمة للغاية لدرجة أن حراس السجن تبنوا نفس طريقة تفكيره. وكانت النتيجة فى النهاية تأسيس أمة جديدة قائمة على العدل والكرامة لتحل محل دولة بوليسية فاسدة.

وعلى الرغم من حصوله على تعليم مميز وكونه مؤهلا لمنصب الرئاسة، لم يكن واحد من هذين الأمرين سبب نجاحه كزعيم وقائد. وبرغم أن الدولة لم تكن تمده بالدعم الكافى الذى يساعده على إنجاز عمله، فإنه استطاع استغلال هذه الإمدادات البسيطة وتحويلها إلى عمل إيجابى.

فى المواقف شديدة الصعوبة أو فى أى نضال طويل من أجل الحصول على التقدير أو النجاح، سيكون من الأفضل لنا أن نتذكر "نيلسون مانديلا" ونتمتع ولو بقدر ضئيل من انضباطه العقلى وشجاعته.

١٨٩٤

الدفع نحو المقدمة

" إن العالم لا يطلب منك أن تكون محاميًا أو وزيرًا أو طبيبًا أو مزارعًا أو عالمًا أو تاجرًا؛ ولا يملى عليك أفعالك، لكنه يطلب منك أن تتقن عملك أيا كان نوعه" .

"كما يفكر النحات فقط فى ذلك الملاك المحبوس فى كتلة الرخام، كذلك سيهتم العالم بروح الرجل أو المرأة المحبوسة داخل الجسد البشرى. وسيظل العالم ينحت أجسادنا حتى يخرج من داخلنا أفضل قدراتنا الكامنة" .

" البنس بطىء الحركة أضمن من الدولار سريع الحركة. الجواد المدرب على السير بسرعة معتدلة وتأن يعد أفضل من الجواد السريع غير المدرب. العبقرى ينطلق مثل السهم، وقد يرتبك أو يعتريه الإنهاك، لكنه يثابر ويفوز"

"لا تنتظر الفرص الرائعة، بل اغتنم الفرص العادية وحولها إلى فرص عظيمة" .

الخلاصة

هناك أشياء قليلة لا تتحقق بمجرد التصميم والجهد.

كتب عن نفس الموضوع:

هوراشيو ألجر: *" دك" الأشعث* (صـ ١٦)
إدوارد بوك: *أمركة إدوارد بوك* (صـ ٤٠)
نابليون هيل: *فكر وكن ثريا* (صـ ١٤٨)
صامويل سمايلز: *أهم ٥٠ كتابًا فى مساعدة الذات*
بريان تراسى: *أقصى إنجاز* (صـ ٢٦٨)

الفصل ٣٣

أوريسون سويت ماردن

يتباهى ناشرو هذا الكتاب فى مقدمته قائلين: "نحن متأكدون أنه لا يوجد كتاب آخر كان نقطة تحول فى حياة كثيرين مثل هذا الكتاب"، وقد صدرت النسخة الأصلية من كتاب *Pushing to the Front* أو *Success under Difficulties* فى عام ١٨٩٤، لكن فيما بعد تم تنقيحه وأضيف إليه مزيد من التفاصيل حتى ظهر للنور فى عام ١٩١١ فى صورة مجلدين. بالنسبة لكتاب يتكون من سبعين فصلا وما يقرب من ٩٠٠ صفحة، ليس من المثير للدهشة أن نعتبره موسوعة عن النجاح لم يسبق لها مثيل.

وعلى الرغم أن "هوارشيو ألجر" قد ألهم كثيرين بقصصه التى تناولت حياة الصبى الفقير الذى تمكن من تحقيق نجاح كبير، يجب اعتبار "أوريسون سويت ماردن" المؤسس الحقيقى لحركة النجاح الأمريكية. لقد استلهمت فكرة كتاب *Pushing to the Front* - الذى يعد أول كتبه - من كتاب صامويل سمايلز *Self-Help* الذى يعد من أول الكتب التى تناولت تقويم الذات والذى عثر ماردن عليه فى المنزل. وعلى الرغم من أن كتاب ماردن ضعف حجم كتاب سمايلز، إلا أنه مكتوب بذات الأسلوب الممتع الجذاب وهو ملتزم بموضوع "كيف استطاع بعض الرجال والنساء اغتنام فرص عادية وتحويلها إلى فرص عظيمة". لكنه يختلف عن كتاب سمايلز فى كونه يحتوى على إشارات إلى سيدات ناجحات من ذلك الزمن مثل: "جين آدمز" و"جوليا وارد هاو"، كما أنه يشير إلى فجر القرن العشرين بأنه "عصر المرأة" الذى أتى ومعه فرص لا مثيل لها للشابات. يتضمن المجلد الثانى فصلا رائعا عن حاجة النساء للتعبير عن أنفسهن بعيدا عن دورهن كربات منزل وأمهات، ويُظهر ماردن أيضا فهمه للعالم الجديد الذى كان قراؤه يتقدمون نحوه، وذلك من خلال مدحه للأمريكيين السود مثل "فريدريك دوجلاس".

لقد ميَّز هذا الكتاب نفسه عن بعض أسوأ التوجهات التى سادت تلك الفترة بموضوعه الجاد الذى تمثل فى مقت هؤلاء الذين يعيشون فقط من أجل المال. هذا الكتاب لا يُلهم القارئ كيف يجنى القدر الأعظم من المال، بل كيف يبحث عن مهنة تحفز وتثرى الوجدان والعقل وتساعد على استغلال كل ما بداخلنا من مواهب.

التغلب على الصعاب

إحدى أهم أفكار الكتاب أن المحن والشدائد هى التى تبنى الشخصية، أو كما يقول "ونستون تشرشل": "ترتفع الطائرات الورقية عاليا ضد الريح وليس معها". ويشير ماردن إلى أن "الفقر

والشدائد ساعدا على ظهور أعظم الشخصيات البشرية"، كما لفت انتباهنا إلى أشخاص مثل:

- "هوراس جريلى" (١٨١١ – ١٨٧٢): الذى اشتهر فى نيويورك بعامل المطبعة المفلس لكنه فيما بعد أصبح مؤسس الجريدة الأسبوعية نيويوركر والجريدة اليومية نيويورك تربيون ذات التأثير الكبير على الرأى العام الأمريكى.
- "ويليام كوبيت" (١٧٦٣ – ١٨٣٥) مؤلف وبطل الفقراء، وهو صبى المزرعة الذى علم نفسه القراءة والكتابة حتى أصبح واحدا من أبرز الشخصيات السياسية فى إنجلترا.
- "إليهو بوريت" (١٨١٠ – ١٨٧٩)، رجل ولاية كونيكتكت المعروف بـ "الحداد المتعلم"، الذى استغل وقت فراغه فى دكان الحدادة ليبدأ برنامجًا لتعليم نفسه مما مكنه أن يصبح عالمًا لغويًا وكاتبًا وعالم رياضيات. وقد أخذت هذه العبارات من مذكراته: "الثلاثاء ١٩ يونية، ٦٠ سطرا عبريًّا، ٣٠ دنماركيا، ١٠ سطور بوهيمى، ٩ سطور بولندى، ١٥ اسما للنجوم، ١٠ ساعات أعمال حدادة".
- "مايكل فاراداى" (١٧٩١ – ١٨٦٧)، أكبر فيزيائى تجريبى، فى صباه كان يعيش فى لندن ويسكن فوق إسطبل، وكان يُعير الصحف للآخرين مقابل بنس واحد للجريدة فحقق دخلًا جيدًا. وعندما عمل فى مطبعة تجليد كتب، قرأ مقالات عن الكهرباء من الموسوعة البريطانية وبدأ تجاربه الخاصة. وقد استعان العالم الكبير سير "همفرى ديفى" به كمساعد له، الأمر الذى منحه فرصة لقاء بعض أصحاب العقول العلمية العظيمة فى عصره.
- "فريدريك دوجلاس" (١٨١٧ – ١٨٩٥)، الذى كان ضد الاسترقاق والذى "بدأ حياته بما هو أقل من العدم لأنه حتى لم يكن يمتلك نفسه" وقد منعت قوانين المزارع العبيد من تعلم القراءة والكتابة، لكنه تعلم حروف الهجاء من بعض قصاصات الصحف أو من المكتوب على زجاجات الدواء. وفيما بعد اشترى أصدقاؤه حريته مقابل ٧٥٠ دولارا.

يرى ماردن أن الحاجة ليست أم الاختراع فقط وإنما أم النجاح أيضًا. أحيانًا يدفع الفشل الإنسان نحو النجاح وذلك من خلال استثارة قواه الكامنة، وتحريك هدف خامد، وإيقاظ قوى كانت نائمة. ويقول إن السجن هو مثير هذه القوة الكامنة فمثلا نجد أن السير "والتر رالى" قد ألف كتابه *The History of the World* أثناء سنوات سجنه الثلاث عشرة. وقد أتم "لوثر" ترجمته لأحد الكتب المقدسة من وراء القضبان. وكتب "دانتى" وهو فى المنفى. وأمسك "سرفانتس" قلمه وهو فى السجن فى مدريد لينتج رواية *Don Quixote*. وفى العصور الحديثة، نفكر فى "نيلسون مانديلا"، فحينما كان مسجونًا فى جزيرة روبين، كتب مذكراته وسيرته الذاتية وأخذ يخطط من أجل جنوب أفريقيا جديدة (انظر ص ١٩٨).

وهناك شعوب كثيرة تعرضت للاضطهاد على مر التاريخ، لكنهم تغلبوا على ذلك ونجحوا فى مجالات عديدة كالموسيقى والأدب. وقد دمر الطاعون والحريق الهائل مدينة لندن قبل أن يعاد بناؤها وتصبح من أجمل المدن.

يسترشد ماردن بعبارة "صامويل سمايلز" حول ذات الموضوع: "لو لم تكن هناك شدائد ومصاعب، لما كان هناك نجاح"، إن الشدائد تجعلنا نبذل أقصى جهد كى نتمكن من مواجهتها، ونتيجة لهذا نصبح أقوياء، أما الشخص الذى لا يمر بمثل هذه المحن فهو لا يحتاج سوى لبذل قليل من الجهد.

الجرأة والعزم والمثابرة والجَلَد

يذكر ماردن أن "يوليسيس إس. جرانت" عندما خسر معركة مبكرة فى الحرب الأهلية فى شيلوه، نادت كل الصحف بعزله من منصبه، لكن استجابة لينكولن الأخيرة كانت كالتالى: " لا أستطيع الاستغناء عن هذا الرجل، إنه يحارب". إن ما رآه لينكولن فى جرانت - التصميم والعزم على عدم الاستسلام قط؛ الجلد - هو ما جعله بعد ذلك بطل الحرب، ولقد سئل لينكولن نفسه عمَّ سيفعل لو أن التمرد أحكم قبضته وانتصر ولم يستطع قمعه، فأجاب: "يا إلهى، لن يكون هناك بديل حينها سوى مواصلة العمل وبذل أقصى جهد". لم يكن كلا الرجلين من النوع الذى يهتز أمام الصخب العام والضجيج، فهما كانا يعرفان مهمتهما جيدا وقد أدياها على أكمل وجه.

يلفت ماردن الأنظار إلى أن "جيبون" استغرق عشرين سنة فى تأليف كتابه *Decline and Fall of the Roman Empire*، وقضى "ويبستر" ٣٦ سنة فى إعداد قاموسه، وظل "ستيفنسون" يكد ويعمل لمدة ١٥ سنة لإتمام صنع قاطرته، بينما استغرق "هارفى" ٨ سنوات قبل أن ينشر كتابه عن الدورة الدموية، ثم ظل يعمل ٢٥ سنة حتى تم الاعتراف بنظريته. بينما أتم "سايروس فيلد" عقدًا كاملا فى مواجهة العديد من العقبات حتى تمكن من إرسال برقية فيما وراء الأطلسى؛ كان كل من حوله قد فقد الثقة فى هذه الفكرة إلا هو، لأنه كان يؤمن بأن الاتصالات الفورية عبر المحيطات كانت ضرورة وليست اختيارًا، وقد سئل عازف الكمان العظيم "جيراردينى" كم من الوقت استغرقه حتى يتعلم العزف على الكمان، فأجاب: "١٢ ساعة يوميًا لمدة ٢٠ سنة".

وهناك كثيرون يعرفون القصة وراء كتاب "كارلايل" *History of the French Revolution*؛ لقد قام بإعارة هذا المخطوط إلى صديق له، فتركه صديقه على أرضية بيته، وحين قدمت الخادمة، اعتقدت أنه شىء لا قيمة له ورمته فى النيران التى التهمته على الفور فى دقيقة أو دقيقتين. وعلى الرغم أنها كانت كارثة ومصيبة إلا أن "كارلايل" عاد مرة أخرى إلى كتبه، واستغرق أشهرا عديدة فى إعادة كتابة هذا الكتاب مرة أخرى، وجاءت هذه النسخة أفضل من النسخة الأولى. ويقول ماردن إن "فخامة وبساطة أسلوب "روسو" هى نتيجة لقلق لا يتوقف، ومحاولات عديدة للكتابة يتلوها محو بالممحاة". كما أن أول كتب "ثورو" *A Week on the Concord and Merrimack Rivers*، باع نسخًا قليلة جدًا لدرجة أن ناشره أعاد معظم النسخ إليه. وقد كتب فى يومياته: "فى

مكتبتى أحتفظ بتسعمائة مجلد، سبعمائة منها كتبتها بنفسى". ويعد سنوات قليلة جاء النجاح بعد نشر كتاب *Walden*، وهناك قصة أخرى حيث رفض كثير من الملوك والملكات والنبلاء "كريستوفر كولومبوس" قبل أن يجد من يؤيده ويساعده على الإبحار نحو العالم الجديد.

يقول ماردن: "حدثنى عن نصر حقيقى عظيم، لم يكن نتيجة للإصرار والمثابرة". عندما تنظر عن قرب إلى كلمة "عبقرية" عادة ما تجدها نتيجة لتكريس وقتك بأكمله لأداء مهمة بعينها.

نداء وتلبية النداء

رغم ثناء ماردن على التعليم الجامعى وما يتركه فى النفوس من صفات حميدة، فإنه ينتقد الفجوة بين المثل العليا فى سنوات الدراسة والتهكم والاستهتار الذى يسود حياة البالغين بعد ذلك. وهو يعبر عن رفضه لتخريج دارسين مؤهلين فقط للحصول على وظائف ذات راتب مرتفع، فالتعليم يجب أن ينظر إليه باعتباره "أمانة مقدسة" لا تستخدم من أجل أهدافك المادية فحسب بل من أجل خدمة البشرية. وكما يقول ماردن: "هناك ما هو أفضل بكثير من أن تكون ثريا بمالك وهو أن تكون ثريا بعقلك وثقافتك ومعاونتك للآخرين، ثريا بشخصيتك".

لا تعمل بمهنة لمجرد أنها محترمة أو لأن أحد والديك نجح فيها. "العالم لا يملى عليك عملا بعينه. لكن يطلب منك أن تجيد ما تقوم به من عمل". عند تحديدك لهدفك، ومعرفة أن ما تقوم به يستحق الوقت المبذول فيه، فستتفوق فى مهمتك، إن الوظيفة قد تمكنك من كسب المال، لكن تلبيتك للنداء الكامن بداخلك تجعلك تجنى احترام الذات.

عندما سئل "الإسكندر الأكبر" كيف غزا العالم، يُقال إنه أجاب: "بعدم التردد فى اتخاذ القرار". نحن نتعلق بالشخص ذى القرار الحاسم الذى يفهم حقيقة نفسه وما يهدف إليه.

تعليقات أخيرة

عُرف "أوريسون سويت ماردن" منذ فترة طويلة بأنه مؤسس مجلة ساكسيس، والآن وبما أن هذه المجلة أصبحت عرضة للانهيار فهناك أمل فى العودة مرة أخرى للاعتراف بقيمة كتاباته. ليس من الصعب الحصول على العديد من كتبه عبر شبكة الإنترنت، لكن الأمر قد يكون مكلفا. على الرغم من ذلك، إن كنت جادًا فى فكرة بناء مكتبة النجاح الخاصة بك، فهذه الكتب تستحق ما يُدفع فيها من مال. فهى مجلدات تستحق حقا اقتناءها. من السهل أن ترى كيف أثار الكتاب حماس قرائه؛ ذلك لأنه لا يمكنك الانتهاء من قراءة صفحاته دون أن تلهمك بأشياء عظيمة أو تجعلك تصمم على الانتهاء مما بدأته بالفعل.

إن أسلوب كتاب *Pushing to the Front*، رغم كونه ممتعًا للغاية، ليس قديمًا كما قد يتبادر إلى ذهنك - معظم تعليقات ماردن من الممكن أن تصدر من أحد كتاب العصر الحالى. وفيما يتعلق بجودة محتواه فهو يتفوق على معظم كتب النجاح ومساعدة الذات فى أيامنا هذه. لم تتح لنا فرصة هنا سوى للحديث عن المجلد الأول فقط، وهو أمر لا بأس به. إن إشارات ماردن إلى

أشخاص غير معروفين، ستدفعك للبحث فى سِير العديد من الشخصيات، هكذا ستُزود بدرس تاريخى وآخر تحفيزى.

أوريسون سويت ماردن

ولد ماردن عام ١٨٥٠ فى نيوهامبشير، لأبوين يعملان فى الفلاحة لكن كلا الوالدين توفى قبل أن يصل إلى السابعة من عمره، وعاش هو فى العديد من دور الرعاية. وقد نجح فى الالتحاق بالجامعة، وتخرج فى كلية الحقوق، من جامعة بوسطن عام ١٨٧١ ، ثم حصل على ليسانس الحقوق وبكالوريوس الطب من جامعة هارفارد. ودرس أيضًا فى كلية أندوفر ثيولوجيكال سيمينارى وكلية بوسطن سكول أوف أوريتورى.

أثناء دراسته بالجامعة، عمل فى الفنادق وكمقدم طعام فى الحفلات، وأصبح مستثمرًا فى منطقة منتجعات ولاية رود أيلاند. أتبع هذا شراؤه سلسلة فنادق فى نيبراسكا، ثم العمل كمدير لمجموعة فنادق فى شيكاغو لفترة محددة. وقد احترق أحد فنادقه فى عام ١٨٩٠ ، ثم قضى وباء الجدرى على ما تبقى من أعماله التجارية. بعدها عاد إلى بوسطن وقام بتجميع مجموعة قصصه الملهمة، متأثرا بكل من "إميرسون" و"لونجفيلو" و"أوليفر ونديل هولمز" و"فيليبس بروكس" وكتّاب حركة الفكر الجديد، ووضعها فى كتابه Pushing to the Front *الذى نشرت أول طبعة منه فى عام ١٨٩٤ . ويعد "جيه. سى. بينى" تاجر التجزئة الشهير واحدا من بين الكثيرين الذين نسبوا نجاحهم إلى قراءة هذا الكتب. فى عام ١٨٩٧ أسس ماردن مجلة ساكسيس والتى حققت مبيعات نصف مليون نسخة. وعلى الرغم من أن صدورها توقف عام ١٩١٢ ، إلا أنه أعاد نشرها بعد ذلك بست سنوات. وتوفى ماردن فى عام ١٩٢٤ .*

كان ماردن يتسم بقدرته على تأليف الكثير من الكتب فى وقت قصير، بمتوسط كتابين كل سنة، ومن بين كتبه: Every Man a King, Not the Salary but the Opportunity, Peace Power and Plenty, Success Fundamentals *and* The Victorious Attitude. *وللحصول على مقدمة للتعريف بأفكاره، انظر كتاب* Real Success *من تأليف محرر مجلة ساكسيس السابق "كين شيلتون" .*

١٩٩٧

الاستعداد لتقديم الخدمة

" إذا كنت تعمل فى مجال تقديم الخدمات، واسمك مثبت على باب حجرة مكتبك، فاعلم أنه من المهم أن يكون بإمكان الناس التعرف على صاحب هذا الاسم. أريد أن يعرف شركاؤنا أن هناك بالفعل شابا يدعى" ماريوت" يهتم لأمرهم، حتى إن استدعى ذلك أن يباغتهم بزيارة قصيرة من حين إلى آخر ليخبرهم بذلك بنفسه" .

" إن سر الرخاء والتأقلم مع الظروف فى العقود القادمة وسط معدلات تغيير متسارعة جدًا هو أن تكون على دراية تماما بالفكرة التى تدافع عنها . وأن تكرس كل وقتك لها . وعارف بسبب أهمية عدم تغيير موقفك قط. فى الوقت ذاته يجب أن تكون على استعداد لتغيير أى شىء خلاف ذلك. هذه المقدرة النادرة على إدارة الاستمرارية والتغيير هى سر نجاح " ماريوت" فى الماضى، وسر نجاحه فى المستقبل أيضا" . مقدمة " جيم كولينز"

الخلاصة

إن العمل الشاق وتحسين الذات بشكل مستمر والشعور بوجوب العمل من أجل المستقبل، يبنى الشخصية. ومن خلال الشخصية يأتى التركيز، ومن خلال التركيز يأتى النجاح.

كتب عن نفس الموضوع:

جيم كولينز: *من الجيد إلى العظيم* (صـ ٨٤).

مايكل ديل: *مباشرة من ديل* (صـ ١٠٠)

سبنسر جونسون: *من الذى حرك قطعة الجبن الخاصة بى؟* (صـ ١٧٢)

سام والتون: *صنع فى أمريكا* (صـ ٢٨٠)

الفصل ٣٤

جيه. دابليو. ماريوت الابن

نظرا لأنه يُقدَّم غالبا كهدية لنزلاء فنادق ماريوت، فقد يكون من المستبعد اعتبار كتاب *The Spirit to Serve: Marriott's Way* واحدا من كلاسيكيات النجاح، لكنه رغم ذلك ومما يثير الدهشة يوضح بأسلوب بسيط بعض المبادئ القيمة التى يمكن تطبيقها من أجل الإنجازات الشخصية والمؤسسية.

إذا كنت تسافر كثيرا، فمن المحتمل أن تكون قد أقمت فى أحد الفنادق التى تديرها شركة ماريوت. إذا كانت إقامتك ممتعة فاعلم أن هذا ليس من باب المصادفة، فعبر العديد من العقود طور ماريوت "معايير إجراءات التشغيل" - مثل قوائم المراجعة التى تشتمل على ٦٦ نقطة لضمان مدى نظافة الغرف، وبطاقات أصناف الطعام فى المطاعم، وبطاقات خاصة بكل موظف تحد. مدى رضا العميل عن أدائه - لضمان مستويات أداء رفيعة. ويشير جيه. دابليو. ماريوت إلى أن تأسيس عمل ما يعد مسألة مملة بالنسبة لرجل الأعمال. فهناك كم كبير من الأعمال الروتينية، لكنك رغم ذلك يجب أن تقضى العديد من الساعات لوضع أنظمة تصلح لكل وقت. بدون الثبات على المبدأ، لا يمكن لمهنة متعلقة بمجال خدمة العملاء أن تحقق سمعة طيبة دائمة. نتذكر هنا ملاحظة "أوريسون سويت ماردن": "النجاح هو وليد العمل الشاق والمثابرة. ولا يمكن الحصول عليه من خلال المداهنة أو الرشوة؛ ادفع ثمنه تحصل عليه".

هل الانتباه للتفاصيل والعمل الشاق هما العاملان الوحيدان اللذان أديا إلى تقدم ماريوت ليصبح رائدا فى مجاله؟ دعنا نلق الضوء فى إيجاز على بعض النقاط المهمة فى حياة الشركة.

وضع الأساس

فى عام ١٩٢٧ ترك والد "ماريوت" ووالدته ولاية يوتا وانتقلا للعيش فى واشنطن دى سى. وكانت أولى خطواتهما فى مجال الضيافة الحصول على ترخيص لبيع المشروبات. وبعد ذلك أسس والده سلسلة مطاعم أطلق عليها "هوت شويس" والتى ازدهرت إبان فترة الكساد. وفى عام ١٩٣٧ لاحظ الوالد أن المسافرين عبر رحلات الطيران يريدون تناول الطعام، فأسس مشروعا لتزويد المسافرين بالطعام داخل الطائرات، وأتبع ذلك عقد صفقات مع كافيتريات تقدم الطعام لعمال الحكومة إبان سنوات الحرب، وفيما بعد عقد صفقات مع مخازن تموين وتغذية تابعة لمؤسسات صناعية، من بينها مؤسسة جنرال موتورز وفورد.

لم يُفتتح أول فندق تابع لشركة ماريوت حتى عام ١٩٥٧، فى ذلك الوقت كان ماريوت الابن قد أتم دراسته الجامعية والتحق بالعمل بالشركة. وبعد أن رأى مدى إمكانية التوسع فى المشاريع الفندقية، أخذ على عاتقه مسئولية قسم "غرف الضيافة" فى المؤسسة وبدأ فى التوسع وتشييد مزيد من الفنادق. وفى ستينيات القرن العشرين، أعلن ماريوت الابن عن أمنياته بأن تبارى شركته نجاح سلسلة فنادق هوارد جونسون التى تركت أثرًا لها فى كل الطرق الرئيسية فى أمريكا.

كى تصبح لاعبًا

وفى الوقت الذى فقد فيه "هوارد جونسون" شهرته، ازداد نجاح شركة ماريوت. وفى ثمانينيات القرن العشرين، أصبحت واحدة من أكبر شركات التعمير والعقارات فى أمريكا، ووصل مدى التوسع إلى حد افتتاح فندقين فى أسبوع واحد. ومع ذلك لم تكن الشركة تمتلك تلك الفنادق فعليًّا. لقد أدركت عائلة ماريوت أن أكبر مكاسبها، وأفضل خبراتها كانت تتعلق بإدارة الفنادق، وبمجرد إتمام بناء هذه الفنادق يتم بيعها لمستثمرين. وبعد الحصول على عقود إدارة قيمة وطويلة الأجل، تمتعت الشركة بمرونة تمثلت فى الإعفاء من أعباء الرهن العقارى. وكان لهذا الأسلوب فاعليته لأن المؤسسة قد حددت الشىء الوحيد الذى تؤديه بشكل أفضل من غيرها: وهو تصميم وتنفيذ العمليات التى أدت إلى خبرة عظيمة فى مجال الخدمات الفندقية.

إن تحديد الأهداف هذا أدى إلى تحقيق أرباح هائلة. واليوم يمتلك ماريوت أكثر من ٢٠٠٠ مؤسسة فى أربعين دولة. وقد أصبحت شركاته الأربع المسجلة فى البورصة تساوى أكثر من ١٢ مليار دولار ويعمل بها أكثر من ١٣٠,٠٠٠ موظف.

الفوارق بين الناس

هذه أرقام مدهشة، لكن كيف نفسر تلك القفزة التى حدثت لقيمة هذه الشركات من ٥٠ مليون دولار فى عام ١٩٦٠ إلى ما يزيد على ١٢ مليار دولار الآن؟ الإجابة هى أنه مهما اختلفت ثقافاتنا، فإن تلك هى الحالة التى "يرتقى فيها الإنسان سلم النجاح".

قد تبدو الإجابة الأولى واضحة جدا، لكن "ماريوت" يؤكد أن المسألة تتعلق بكيفية التعامل مع فريق العمل. فهو يقول إن شركته تركز على خدمة موظفيها أكثر من تركيزها على خدمة عملائها، ذلك لأنك "إذا تعاملت مع موظفيك بأسلوب مهذب، فإنهم بالتالى سيتعاملون مع النزلاء بمنتهى اللباقة". فإذا ما كان الموظف يعمل تحت ضغط عصبى وعدم رضا ولا يتلقى قدرا كافيا من التدريب، ففى هذه الحالة فإن العميل وحده هو الذى سيتأثر بذلك.

أصبحت هذه السياسة التى تضع "الموظف فى المقام الأول" من أهم سياسات الشركة، كما أن الشركة تنفذ كل ما تقوله فيما يتعلق ببرنامج تقاسم الأرباح السارى العمل به منذ عام ١٩٥٩، حيث توفر تدريبا أفضل من المعتاد، وخط هاتف مفتوحا مع المستشارين والخبراء لحل المشاكل

التى لا صلة لها بالعمل. هذه السياسة، بالإضافة إلى ثقافة انفتاح تضمن الإنصات إلى جميع العاملين فى المؤسسة، قد أدت إلى إدراج اسم الشركة فى قائمة مجلة فورشن لأفضل ٥٠ شركة يمكن العمل بها.

وفى المقابل، فإن سلسلة الفنادق التى تهتم فقط بالربح المادى، دون الاهتمام بتقديم أية خدمات قد تُحقق معدلات نمو ضعيفة. ولا يشعر أى موظف بالتحفيز إلا عندما تنتابه فكرة نيرة (تتمثل فى هذه الحالة فى جعل نزلاء الفندق يشعرون بالترحيب والتقدير).

التغيير وسط النظام، والنظام وسط التغيير

حدد بيل ماريوت نقطتى تحول أو ما كان يسميه "ثورة" فى تاريخ الشركة. الأولى هى التحول من المجال الأساسى المتمثل فى تزويد المطاعم بالطعام إلى المجال الفندقى. أما الثانية فتمت فى الثمانينيات من القرن العشرين.

ولقد أيقنت الشركة أن نموها سيكون محدودًا إذا اقتصر نشاطها على إدارة فنادق "الخدمة الشاملة"، واتجهت إلى فكرة بناء أنواع أخرى من الفنادق ذات أسعار وميزانية متوسطة وتوفر إقامة طويلة المدى. وحيث إنه كانت هناك مخاوف من أن تتسبب مثل هذه الخطوات الجانبية فى إضعاف المكانة التجارية للشركة، فقد سار جدل داخلى شرس حول ما يجب عمله؛ اعتقد كثير من موظفى ماريوت أن ٢٥ سنة من العمل قد تذهب أدراج الرياح.

أما هؤلاء المتحمسون للفكرة فقد فازوا وبدأت الشركة فى بناء فنادق "كورتيارد باى ماريوت". وفجأة أصبحت الفنادق الضخمة متوسطة السعر والميزانية هى أفضل أعمالها، ثم انتشرت هذه الفنادق بشكل كبير. تم هذا دون إلحاق أى ضرر بفنادق ماريوت شاملة الخدمة، ذلك لأن الفنادق الأرخص سعرا كانت تدار بنفس طرق رقابة الجودة الصارمة. وعلى عكس كثير من سلاسل الفنادق، فإنه فى وسط هذا التوسع لم تُخِل الشركة بتعهداتها لعملائها ولم تتخل عن أهدافها الخاصة بتطوير الخدمة. ويسترشد ماريوت بعبارة "الفريد نورث وايتهيد": "فن التقدم هو أن تحافظ على النظام وسط التغيير وأن تحافظ على التغيير وسط النظام".

وبالطبع واجهت الشركة طرقا مسدودة عديدة فى مجالات مثل: الاستثمار فى وكالة سفريات، وشركة سفن سياحية، ومدن الملاهى، وأنظمة التأمين على المنازل، بالرغم من ذلك قال ماريوت:

" إن الشركات التى لا تخاطر بأى شىء ستجد نفسها حتمًا متأخرة عن تلك التى تلجأ للمخاطرة. يمكنك إما أن تقود التغيير أو تسمح له بقيادتك" .

يكون للمخاطرة معناها عندما يكون لديك مجموعة قيَمْ جوهرية لا تتغير.

يلخص مفكرا الإدارة "كولينز" و"بوارس" ليس فقط منهج شركة ماريوت بل النجاح بصفة عامة من خلال الكلمات الآتية: "الشركات الكبيرة حقا تتبنى مجموعة من القيم الأصلية وهدفا أساسيا يظل ثابتًا، فى الوقت الذى تتغير فيه باستمرار استراتيجيات عملها وطرق أدائها للعمل كى تتأقلم مع العالم المتغير". إذا عرفت من أنت، فيمكن أن تصبح أكثر مرونة فيما تقرر عمله، وأكثر وضوحا فيما تقرر عدم القيام به.

تعليقات أخيرة

فى كتابيهما *Built to Last: Successful Habits of Visionary Companies* غير "كولينز" و"بوارس" التفكير التمطى باقتراحهما أن الشركات الكبرى التى تدوم طويلا نادرا ما تؤسس بالاعتماد على بعض المنتجات الجديدة الرائعة. ونظرا لأنها عادة ما تبدأ ببطء شديد جدا، فإن هذه الشركات تركز على نشاط وفلسفة المؤسسة ذاتها؛ ومن هنا تنبثق خدمات ومنتجات عظيمة. فعلى سبيل المثال اخترعت شركة هوليت باكارد أشياء عظيمة، لكن تبنيها ثقافة غير هرمية فيما يتعلق بالابتكار والتفوق الهندسى هو ما منحها نجاحا فريدا من نوعه.

فى حالة ماريوت، لكى تجيب عن السؤال الذى ذكر فى البداية بشأن ما جعل هذه الشركة تتميز فى مجالها، فنحن نلاحظ أن ذلك يرجع إلى ثقافتها المؤسسية الانفتاحية، وعقيدة الاستمرار فى تحسين الذات، ووضع عين على المستقبل، والانتباه إلى الأشياء البسيطة. وحين وضعت الخدمة الجيدة قبل تحقيق المكسب، فإنها قد ضمنت تحقيق أعلى ربح. مجموعة القيم هذه تخلق حسا بالهوية الذاتية حتى وسط التوسع الهائل فى مجالات جديدة، وكما يقول الفرنسيون: "كلما واكبت التغيير، حافظت على استمرارك".

The Spirit to Serve ليس مجرد كتاب عن تاريخ الشركة. إن ماريوت صريح جدا فيما يتعلق بالأخطاء التى وقعت فيها الشركة والفرص التى كان من المفترض استغلالها. لكن فوق كل شىء، فإن كتابه هذا يتناول الحفاظ على التركيز والالتزام بتحقيق هدفك الأصلى.

جيه. دابليو. ماريوت الابن

وُلِد عام ١٩٣٢ فى واشنطون دى.سى، وبدأ العمل بشركة العائلة منذ كان فى الرابعة عشرة من عمره، حيث كان يقوم بتدبيس الفواتير فى إدارة الحسابات. ثم عمل لمدة أربع سنوات فى مطعم هوت شوب أثناء دراسته للحصول على شهادة فى علم الموارد المالية من جامعة يوتا. وتخرج فى عام ١٩٥٤ وقضى عامين فى العمل كضابط إمدادات فى البحرية الأمريكية. وبعد ذلك تزوج من "دونَّا جارف".

فى سن الثانية والثلاثين تولى رئاسة مجلس إدارة شركة ماريوت. وفى عام ١٩٧٢ عندما أصبح فى الأربعين من عمره، نقل إليه والده منصب المدير التنفيذى للشركة. والآن يعمل أبناء ماريوت الثلاثة وابنته فى شركة ماريوت انترناشونال. وقد ألف كتابه The Spirit to Serve بالتعاون مع "كاثى آن براون" التى تقدم تصورها الخاص عن ماريوت فى شكل خاتمة بنهاية الكتاب.

١٩٦٢

فاعلية قوانين الرخاء

" دعنا نكف عن التفكير فى الفقر كفضيلة، إنه رذيلة عامة" .

" توجد مشكلة واحدة أساسية فى الحياة: الفقر الشديد، وهناك حل أساسى واحد لها : تدوير الثروة لذلك فإن العطاء المستمر هو عادة فعالة تبارك كل مراحل حياتنا، حيث إنها تجعلنا متناغمين دائما مع ثروات الكون" .

الخلاصة

الخالق لا يريدك أن تكون فقيرًا، عليك أن تقدر خيرات العالم وحقك فى الازدهار.

كتب عن نفس الموضوع:

فلورنس سكوفيل شين: *الباب السرى للنجاح* (صـ ٢٥٠)

والاس دى. واتلز: *علم الثراء* (صـ ٢٨٦)

الفصل ٣٥

كاثرين بوندر

كانت كاثرين بوندر دائمة الاهتمام بقضية الروحانية والثروة، وعندما اتجهت للعمل فى إحدى دور العبادة قررت دراسة الكتب المقدسة.

وقد قرأت أن ربط التقوى بالفقر قد ظهر فى القرون الوسطى، حينما كان النظام الإقطاعى يسعى لإبقاء الناس على ما هم عليه، وقد تعلمت فى طفولتها أن "الفقير هو رجل صالح"، لكنها لم تعثر فى الكتب المقدسة على دليل يؤكد ذلك، وكلما قرأت، تأكدت أن الأديان تحث على الرخاء.

تدريس الرخاء

فى عام ١٩٥٨ إبان فترة الركود الاقتصادى فى أمريكا، طلب بعض الأشخاص بدار العبادة من بوندر أن ترشدهم وتخبرهم بكيفية التغلب على هذه الظروف، فبدأت عمل فصول لتدريس الرخاء وبدأت بتعليمهم أن الرخاء أولاً وقبل أى شىء هو *حالة ذهنية*؛ فعندما ينصب التفكير على العوز والفقر يسفر ذلك عن نتائج سلبية.

وقد تبدل حال العديد ممن كانوا يحضرون دروسها هذه حيث نالوا زيادات فى المرتبات غير متوقعة، وترقيات، كما أنهم سددوا ديونهم وهى لم تندهش لذلك، لكن ما أدهشها هو عدد الذين تساءلوا ما إذا كان من "الصواب" السعى لتحقيق الرخاء وكسب الثروة أم لا. هل هذا الأمر متوافق مع القيم الروحانية؟ فقد ذكر أحد رجال الدين أن من يشغلون أنفسهم بجمع المال، يكونون بعيدين عن خالقهم.

ردت بوندر على هذه المخاوف عن طريق توضيح أن رجل الدين يشير فى هذه الحالة إلى هؤلاء الذين يتحولون إلى عبيد للثروة، حيث يضعونها فى المقام الأول، لكن التفكير فى الرخاء والسعى له يعنى أن تضع الخالق فى المقام الأول باعتباره المعين لك، وقالت إن أحد الصالحين طلب من رجل ثرى جدا أن يتبرع بكامل ثروته، وذلك لأن هذا الثرى كان مازال عبدا لثروته؛ ولم يكن قد تمكن بعد من وضع الخالق فى المقام الأول باعتباره مالك أمره.

إن كتاب *The Dynamic of Prosperity* يُعد بشكل عام عمل بوندر الكلاسيكى الشامخ، وهو ملخص لأسرار وأساليب الرخاء والثروة تمت كتابته بمنتهى الدقة، وفيما يلى جزء من أفكارها.

الرغبة + التخيل والتوكيد = النجاح

كتبت بوندر أن العقل يعمل وفقًا لصور عقلية معينة وأيًّا كانت الصورة التى يتم رسمها فهى تتحول إلى حقيقة، وبناء على ذلك يمكنك بالفعل أن ترى طريقك للنجاح. فعندما ترسم بذهنك من البداية صورًا عن الرخاء، عليك ألا تتصف "بالمنطقية"، بل بالغ فى أحلامك. عليك أن تنقل هذه الفكرة للآخرين وسترى كيف سيتمكنون من تحقيق الرخاء، أرسل أفكارا إيجابية إلى الأشخاص الذين تختلف وتتصارع معهم، عندها ستقل حدة الموقف. للوهلة الأولى، قد يبدو من المستحيل أن تفلح هذه الوسيلة، لكنها ببساطة مجرد تطبيق لعبارة "التحدث عن الآخرين بشكل جيد" التى تعلمتها فى طفولتك، إن الاستنكار والإدانة يرتدان إليك بصورة أو أخرى، لكن الإشارة إلى مزايا شخص ما وصفاته الإيجابية مع التحفظ بهدوء عن بعض مساوئه، تعد أسلوبا أفضل وأصدق .

تحكى بوندر عن رجل "جرؤ على الكتابة مئات المرات عن الصورة التى تمنى أن يرى الأمور عليها، بدلا من إظهار قلقه على ما آلت إليه الأمور فى تلك اللحظة". لم يكن الرجل مُضللا أو واهمًا لكنه كان ببساطة يحاول "التأكيد على حسن نيته"؛ أى يحاول أن يقوى رغبته من خلال قوة الحديث أو الكتابة. وذلك لأن الرغبات والأمنيات تعدان أمرا صحيا وتقول بوندر: إنها أشبه بتنبيه من الخالق لعقولنا، وهى الوسيلة التى تمكننا من تطوير طاقتنا وقدراتنا بالكامل حيث لا يمكن أن تتوقع أن تكون ناجحًا عندما "تنجرف باستسلام فى تيار من الأحداث الصغيرة والأحلام البسيطة".

إن السر وراء تحويل الرغبات إلى حقائق هو *أن تكتبها*. يجب أن تكون محددًا حيال ما تريد تحقيقه ومتى تريد تحقيقه، ذلك لأن التفاصيل هى وقود الخيال. وتذكر عبارة "الثروة تنحاز إلى الشجعان". إذ تبدو الحياة كأنها تمهد الطريق أمام هؤلاء الذين يعرفون ما يريدون. فالعالم يحترم الأهداف المحددة. وكتابة الأشياء توضح هدفك بطريقة لا يقدر عليها التفكير وحده.

الرخاء هو تدوير الثروة

فلتجتذب الرخاء والثراء نحوك ولا تفكر فى نفسك أبدًا كمسكين وفقير، ولا تقل إنك لا تستطيع تحمل أمر ما. أحص نعم الله عليك، ركز على الرخاء ولا تبحث عن أى شىء سوى الفرص. فإن لم يكن لديك شىء تَرغب فيه، حاول أن تبحث عن شىء ما، واخلق مساحة لشىء ما جديد، عن طريق التخلص من الأفكار القديمة. أى مهد الطريق للتقدم.

تتحدث بوندر عن الإشعاع والجذب، أى عن مسألة كون الأفكار التى تطلقها وتبعث بها تعود إليك بصورة أخرى. مما يعنى أنك تكون مشغولا طوال الوقت فى إرسال أفكار وجذبها مرة أخرى، لكن ولأنك لست على وعى تام بهذه العملية فإنك لا ترى الخطأ فى إرسال أفكار سلبية ومثبطة، أما الشخص المُدرب على التفكير فى الرخاء فسيكون حريصا على ألا يفكر فى أى شىء سواه، مدركًا أن لا شىء غير تلك الأفكار سيمكنه من جذب النجاح إليه. عليك تقييم وتقدير مبدأ الرخاء كى تتمكن من جذب النجاح إليك، ويجب أن تتوقع دومًا الحصول على أفضل ما فى الحياة، لكن فى

الوقت ذاته عليك "أن تبذل أقصى جهد من أجل الاقتراب من هدفك الذى تتمنى تحقيقه"، ولقد ألقت مقالة "إيمرسون" الشهيرة التى تحمل عنوان Compensation الضوء على قانون الرخاء الأساسى هذا.

تصف بوندر القانون بأنه عبارة عن "مبدأ مفيد". وهى تناقش فكرة أن تطبيق نظام التبرع بالعُشر يضعك فى تناغم مع قانون التدوير العام. وهناك من يعتقدون بعدم جدوى ذلك، لكن تبرعك بعشر دخلك يؤكد لك أن الكون مكان ملىء بالثروات، واعترافا منك بذلك فإنك تعيد جزءا من هذه الثروة إلى مصدره - "تمامًا كما يعيد الفلاح نثر عُشر بذوره فى التربة من أجل خصوبتها".

كما لاحظت بوندر أيضًا أن بعض أقطاب الصناعة فى القرن العشرين، أمثال "جون دى. روكفلر" و"هاينز" و"كولجيت" وعائلة "كرافت"، قد نسبوا نجاحهم الباهر إلى نظام دفع العشر. وفى الفترة من عام ١٨٥٥ إلى عام ١٩٣٤، بلغ ما تبرع به "روكفلر" خمسمائة مليون دولار، وعندما سئل عن سبب تبرعه بهذا المبلغ الكبير أجاب بعبارته الشهيرة: "الله هو الذى أعطانى هذا المال".

أهم شىء بخصوص نظام دفع العشر هذا هو أنه يجب أن يتم بشكل منظم، فهو ليس المنح التى نربطها بالإحسان. مع العلم أنك عند التبرع بـ ١٠٪ من ربحك، ستجد أن الـ ٩٠٪ المتبقية تتضاعف، وأن الخالق سيكافئك بانتظام مقابل قيامك بذلك. نظام دفع العشر هذا هو مسألة أكبر بكثير من مجرد دفع جزء من المال، فهو تصرف يدل على التطور الشخصى (لأنه فى المقام الأول يتطلب شجاعة) "ومن خلاله يزيد الإنسان من قدرته على العطاء (والأخذ)".

كيف ترى المال؟!

تقول بوندر إن الناس دائما ما يتبنون توجها غريبا حيال المال. فهم يسارعون بالقول إن المال لا يشكل لهم أهمية كبيرة، ومع ذلك فهم يقضون حياتهم فى العمل من أجل الحصول عليه. لماذا لا نعترف بأن المال يمثل أهمية كبيرة وأنه أساس الحياة الكريمة الرائعة، إذا ما حسن استخدامه؟

تقول بوندر إن معدل كسبك للمال يتأثر بمفهومك عنه، مما يعنى أنك إذا فكرت فيه جيدًا وأبديت إعجابك بما يمكن تحقيقه عن طريقه، فإنك ستجنى الكثير منه. انظر للمال وكأنه مستبد وستجده كذلك. ذكر نفسك باستمرار بالعلاقة بين المال وطريقة تفكيرك، فكر فى ذلك عند استيقاظك صباحًا وتوقع أن تهبط عليك خلال يومك ثروة وفيرة. وستندهش حقا مما سوف يحدث بعد ذلك.

تذكر بوندر إشارة رائعة لـ "أينشتاين"، حيث تقول إنه قد أدهش المحافل العلمية بإثباته أن الطاقة (غير المُشكَّلة) قد تتحول إلى مادة (ذات هيئة معينة، وهذا يتضمن المال)، وقد أوضح

"أينشتاين" أن العالم المادى وغير المادى قابلان للتغيير والتبديل، إن التفكير الذى يركز على الرخاء يعترف بوجود ارتباط بين المادة غير المرئية أو الطاقة التى تصنع الكون وبين أفكارك. وبالربط بين الاثنين، ستصبح أكثر قدرة على خلق المادة.

تعليقات أخيرة

هذا الفصل يعد مجرد فاتح شهية، فمعظم فصول الكتاب العشرين تتناول قانونًا مختلفًا للرخاء وتغطى أمورًا مثل الصحة والديون والعمل والمثابرة والحدس بالإضافة إلى فصل غير عادى عن قوة الرخاء الساحرة. وعلى الرغم من أن الكتاب تم تأليفه فى خمسينيات القرن العشرين فإن معظم أفكاره كانت سابقة عصرها. وفى محاولة لمواجهة روح الامتثال السائدة فى عصرها، تحفز بوندر القارئ كى يكون مختلفًا، مشيرة إلى أن التفرد يعد ميزة وأنه من الواجب عليك دائمًا أن تسعى لتتميز عن الآخرين.

أرى أنه من الأفضل قراءة الكتاب نفسه للحصول على الإلهام والاستفادة من أفكاره الجيدة المتعلقة بالتفكير فى الرخاء، قد يكون هذا الكتاب واحدا من أغرب كلاسيكيات النجاح، إلا أنه رغم ذلك قد يمثل قيمة كبيرة لك إن كنت على استعداد للتحلى بعقل متفتح. (الفصل المتعلق بالتغلب على الديون يستحق وحده ثمن الكتاب) ويمكنك أن تعتبر ذلك مجاملة للكتب "التى تهتم بالتفاصيل الأساسية" وتناقش النجاح المالى.

كاثرين بوندر

ولدت عام ١٩٢٧ ، ودرست أسس التعليم والأعمال التجارية فى كارولينا الشمالية قبل أن تشغل منصبا مهما بإحدى دور العبادة فى عام ١٩٥٨ . فى البداية عملت بدور العبادة فى مدينة بيرمنجهام، ولاية ألاباما، وبعد ذلك ذهبت للعمل فى مدينة أوستن بولاية تكساس، ثم بمدينة سان أنطونيو. وفى عام ١٩٧٣ ذهبت للعمل فى مدينة بالم ديزرت، بكاليفورنيا .

كتبت بوندر ١٦ كتابًا من بينها: The Prosperity Secrets of the Ages, The Dynamic Laws of Healing, The Millionaires of Genesis, The Millionaire of Joshua, The Prospering Power of Prayer، *ومذكراتها التى تحمل عنوان* A Prosperity Love Story.

وقد قامت بإلقاء المحاضرات عبر الولايات المتحدة.

١٩٩٨
خصص وقتًا لحياتك

"لقد عانيت من المشاكل نفسها التي يعاني منها عملائي، لقد عملت لساعات طويلة بصورة سخيفة، وأسست عملا ناجحًا، وارتكبت العديد من الأخطاء في علاقاتي بالناس، و لم أهتم قط بصحتي، وعلى مدار السنوات العديدة الماضية، لجأت لاستخدام العملية التي يتضمنها هذا الكتاب لتحسين حياتي. وأعتقد أنها تفلح".

الخلاصة

يُصبح للإنجاز معنى أكبر عندما ينبع من الشعور بالصحة البدنية والعاطفية والروحانية.

كتب عن نفس الموضوع:

ستيفن آر. كوفي: *العادات السبع للناس الأكثر فعالية* (صـ ٩٤)

جيم لوهر وتوني شوارتز: *قوة الارتباط التام* (صـ ١٩٦)

توماس مور: *Care of the Soul* بكتاب *(أهم ٥٠ كتابًا في مساعدة الذات)*

الفصل ٣٦

شيريل ريتشاردسون

كانت شيريل ريتشاردسون تعمل فى الأساس مستشارة ضرائب، لكنها اكتشفت أن عملاءها يحتاجون إلى النصح والدعم فيما يتعلق بكيفية اتخاذ القرارات فى الأمور غير المالية فى حياتهم. لذا فى النهاية توقفت عن إعداد الإقرارات الضريبية للأفراد وأخذت تقيم ورش عمل حول "أسرار النجاح".

لقد أصبح التخطيط للحياة أو التدريب الذاتى الآن مجالا ناجحا، لكن ريتشاردسون، واحدة من أشهر المدربات الأمريكيات التى كانت بين أول من عمل فى هذا المجال. وكتابها *Take Time for Your Life: A Seven_Step Program for Creating the Life You Want* قد حقق أعلى مبيعات وكان بمثابة مقدمة لما تقوم به من عمل، إنه يختلف عن معظم كتب النجاح من حيث إنها تركز فيه على "الحياة" بدلا من المهن أو الأهداف الشخصية، إن تحقيق الإنجازات الخارجية أمر جيد، لكن إذا لم يكن هناك توازن بين هذا الأمر وما تسميه المؤلفة "أقصى رعاية بالنفس"، فسوف تستنفد طاقتك وتصبح بلا نفع لأى إنسان.

تمهل لتنجح

إن أفضل أجزاء الكتاب هو ذلك الذى تصف فيه المؤلفة بدقة الشخصيات التى عملت معها. يبدو أن معظم عملائها يعيشون حياة ذات إيقاع سريع ويحلمون بمزيد من الوقت لأنفسهم، وبمزيد من المرح، ومزيد من المصداقية فى حياتهم، كما يشعرون بأن الوقت قد حان للخروج من هذه الدوامة وإعادة تقييم الوضع.

تحدد ريتشاردسون العقبات السبع الشائعة التى تعوق هؤلاء الناس عن عيش أفضل حياة:

١ كونهم بشكل عام يواجهون صعوبة فى وضع أنفسهم فى المقام الأول.
٢ جدول أعمالهم لا يعبر عن أولوياتهم.
٣ شعورهم بأن هناك شخصيات وأشياء معينة تستنفد قواهم.
٤ شعورهم بالحصار لأسباب مالية.
٥ يعيشون حياة مليئة بالتوتر.
٦ لا يحظون بأى مجموعات داعمة لهم فى حياتهم.
٧ سعادتهم الروحانية تأتى فى المؤخرة.

قد تشعر بأنك لكى تتقدم أو على الأقل تحافظ على نجاحك الحالى يجب أن تظل تعمل لساعات طويلة، مضحيًا بكل شىء، هذه الفكرة مجرد وهم وخرافة، وتوضح ريتشاردسون أن تغيير الأشياء الصغيرة فى حياتك اليومية قد يُحدث فارقًا كبيرًا. وتضرب المثل بإحدى النساء التى حاولت أن تغادر عملها فى تمام الخامسة والنصف مساء كل يوم، واكتشفت، مما أثار دهشتها، أن العمل لم يتراكم عليها، بل على العكس لقد تمكنت من إنجاز نفس كم العمل المطلوب من خلال مزيد من التركيز و التفويض.

إلا أن كتاب ريتشاردسون لا يركز بشكل كبير على مسألة إدارة الوقت، بل يركز اهتمامه على مسألة إدارة الذات، فهى لا تقترح عليك أبدًا أن تتخلى عن مسئولياتك، بل تخبرك بأنك لا تحتاج سوى لمزيد من الاهتمام والعناية بتجديد طاقتك، وفى كتابه *العادات السبع للناس الأكثر فعالية* يُطلق "ستيفن كوفى" على هذا الأمر مسمى "سَن المنشار". فبدون السن المتكرر، تصبح كالمنشار غير الحاد فيما يتعلق بالإنتاجية وتفقد القدرة على التواصل مع الناس الذين تحبهم، وتفقد التأثير فيمن يعملون معك.

تغيير الأمور لصالحك

إن إحدى الوسائل العديدة لإعادة التوازن أن تعد ما أسمته ريتشاردسون قائمة "نعم المطلقة"؛ حيث تقوم بتصنيف وترتيب لما تشعر بأنه أهم جوانب حياتك، وقد وضعت إحدى عميلات ريتشاردسون علـى قمة قائمتهـا تخصيص وقت لنفسها لتقـرأ أو تتأمل أو تمارس التمرينــات الرياضية، وثانى الأولويـات قضاء وقت مع زوجهـا كل مساء، فيما بعد أتى قضاء وقت ثمين مع أولادها ثم الدراسة لاستكمال درجتها العلمية ثم قضاء وقت مع الأصدقاء، وفى النهاية وقت القيام بالأعمال المنزلية. كان مـن الـلازم أن تعيد تنظيم حياتهـا لتتوافق مع هـذه الأولويات، لكن النتيجـة تضمنت أيضا حالات مزاجية أفضل وتناغما عظيما. لاحظ أن عناصر حياتها لم تتغير وإنما الذى تغير هو ترتيب أولوياتها.

إن ميزة هذا الكتاب – بما يحتويه من مئات الأفكار عن العناية بالذات – هى الشعور بأنك لست مضطرا للعمل بسرعة شديدة. ببساطة يمكنك استعادة السيطرة على حياتك باتخاذ المزيد من القرارات الواعية. إن العوائق السبعة أمام الحياة المتوازنة والمذكورة من قبل هى نقطة الانطلاق لاستراتيجيات ريتشاردسون لاستعادة حياتنا، وما يلى يوضح الأمور بشكل أكبر:

❖ أخذ قسط من الراحة بشكل منتظم أمر مهم لصحتك العقلية. قد تشعر بالتوتر فى البداية من "عدم عمل أى شىء" لكن كما تقول ريتشاردسون: "كلنا نحتاج لإجازة من التفكير كثيرا".

- ❖ استأجر أشخاصا آخرين للقيام بالخدمات التى تؤديها بنفسك عادةً. وعلى الرغم من أن ذلك سيكلفك بعض المال، فإن "مشاركة ثروتك مع الآخرين" ستتيح لك فرصة العناية بنفسك والتفكير على مستوى أعلى، وكلا الأمرين سيمكنك من تحقيق مزيد من النجاح.
- ❖ تفحص الأدوات والأوراق القديمة وتخلص من معظمها، إن هذه العملية تمهد الطريق وتفسح مجالا لما تسعى إليه حقا.
- ❖ لا تقلق لأنك تقضى وقتًا أقل فى العمل، فالعالم لديه طريقة لمكافأة الذين يركزون فى عملهم ويستفيدون جيدًا من وقتهم.
- ❖ حدد الأشياء التى تستنزف قوتك فى حياتك على سبيل المثال: الناس والأماكن والمواقف التى تستنفد كل قواك البدنية والعقلية. إن التخلص من تأثير مثل هذه الأمور عليك أو تقليله هو بداية الحياة الناجحة والخير الوفير.
- ❖ توقف عن تناول الكافيين وقم بتناول المشروبات الغنية بالقيمة الغذائية وسترى كيف يزودك ذلك بالطاقة والقوة اللازمة لحياة جيدة، من الضرورى أن تعتنى بجسمك لتحيا حياة سعيدة.
- ❖ بكامل وعيك قم بخلق المزيد من "اللحظات المدهشة" وضمنها بحياتك: إنها عملية استعادة الروح.
- ❖ عَبِّر للناس عن امتنانك لما فعلوه لك.
- ❖ سجل يومياتك.
- ❖ لاحظ أحلامك.
- ❖ اتبع حدسك.
- ❖ تحلَّ بالشجاعة للبحث عن هدفك الأسمى بدلاً من الاتجاه ببساطة للبحث عن وظيفة أخرى.

تخصيص وقت للصحة المالية

وكما هو المتوقع من مستشارة مالية سابقة، فإن ريتشاردسون تُضمن الكتاب فصلا مفيدا عن "الصحة المالية"، حيث نجحت فى الجمع بين المهارات المالية العملية والتوجه الروحانى نحو المال، وتتلخص نظريتها فى أنك بمجرد اتخاذك قرارا بزيادة نسبة تحملك لمسئولية شئونك المالية مثل: (دفع الفواتير فى وقتها، تسديد الديون، فتح حساب للنفقات) يتوقف المال عن إزعاجك وإحباطك، ثم سرعان ما تنهال عليك الثروة بمنتهى السهولة، ويجب أن تتعامل بجدية مع المال قبل أن يتعامل هو معك بهذه الطريقة.

تحدد ريتشاردسون كل توجهاتك نحو المال والتى تحول دون جذب مزيد من المال نحوك، وتحرر القارئ من تلك الأفكار الخاطئة مثل: "بما أننى شخص مُبدع، لا ينبغى أن يستبد بى القلق بشأن الأمور المالية"، كما تقول إن الإنسان يمكن أن يكون ثريًّا ماليًّا وروحانيًّا فى الوقت ذاته. ثم تُرفق

قائمة كتب فى نهاية الفصل تساعدك على تقدير هذا الكلام وتغطى النواحى العملية والروحانية للثروة، وتضم القائمة مؤلفين مثل "كاثرين بوندر" (ص ٢٢٠) و"توماس ستانلى" (ص ٢٦٢) وروبرت كيوساكى (ص ١٧٦).

تعليقات أخيرة

بتأكيدها على السعادة الروحانية قد تبدو ريتشاردسون فى نظر بعض القراء شخصية غير عملية، لكن تعريفها "للروحانية" متحرر للغاية، إنه يعنى ببساطة ذلك الإحساس بالهدوء الذى يتأتى لك عندما تكون على استعداد للتوقف والتأمل. وعلى الرغم أن الأمر قد يبدو غير مريح فى البداية، إلا أن الممارسة تعيد ربطك بكل ما هو مهم ومن ثم تجعلك تضع قدمك على أرضية أكثر صلابة.

يجب عليك أن تقدر حقيقة أن النجاح لا ينبغى أن يكون "بأى ثمن"، أى أنك لن ينبغى لك إنجاز شىء ما إذا كان سيترك وراءه أثرا سيئا على صحتك أو علاقتك بشريك حياتك وأطفالك، ويؤدى إلى عدم امتلاكك أى وقت لنفسك. فى كتاب *أغنى رجل فى بابل* (ص ٧٢) نجد أن الرسالة التى يوجهها "جورج كلاسون" من أجل الحصول على الضمان المالى عبر الحياة تتلخص فى أنك حال حصولك على مال يجب أن "تدخر جزءا منه لنفسك أولاً"، ومبدأ ريتشاردسون عن "العناية التامة بالذات" يشبه هذه الفكرة. إنه يسمح لك بالمضى قدما فى طريقك وأنت فى حالة من النشاط، محددا لأولوياتك. إن لم تفعل ذلك، فستصبح مجرد صورة منعكسة لرغبات الآخرين. بغض النظر عن الضغوط، لا تنس أبدًا من أنت وماذا تحب أن تقوم به فى الحياة.

هذا الكتاب بما يتضمنه من قوائم، وأفكار كثيرة، وأسلوب سهل وبسيط، يبدو - كما ستلاحظ أشبه بمدرب شخصى فى هيئة كتاب. أحيانًا تحتاج إلى شخص ما من خارج دائرة علاقاتك أو أصدقائك أو عائلتك أو زملاء العمل، هذا إذا كنت تريد حقا معرفة قيمتك الحقيقية. بينما يركز العلاج على مشاكلك، فإن المدرب الجيد سيناقش معك إمكانياتك. إن عناصر النجاح موجودة بداخلك بالفعل - لكنك تحتاج فقط للتعرف عليها والدفع بها إلى المقدمة.

شيريل ريتشاردسون

ريتشاردسون هى ضيفة دائمة الظهور على شاشة التليفزيون الأمريكى فى برامج مثل أوبرا وذا تودى شو، وهى متحدثة محترفة ومديرة ندوات.

إن كتابهـا Take Time for Your Life *قـد حصـل علـى المركـز الأول فـى قائمـة الكتـب الأفضـل مبيعـا حسب ما نشـر بصحيفة نيويـورك تايمز. ومن أشهـر أعمالها أيضـا كتاب* Life Makeovers.

١٩٨٦

قدرات غير محدودة

"أكثر شخصيات هذا العالم نجاحا هم هؤلاء الذين يجيدون الاقتداء بالآخرين - الأشخاص الذين أتقنوا فن تعلم كل ما يمكنهم تعلمه من خلال اتباع نهج الآخرين بدلاً من التركيز على أنفسهم وأساليبهم".

"كثيرا ما نسقط فى شرك رؤية الشخصيات الناجحة للغاية والاعتقاد بأنها وصلت لتلك المكانة لأنها تمتلك موهبة خاصة، لكن بنظرة قريبة فاحصة سنكتشف أن أعظم المواهب التى يمتلكها ذوو النجاح غير العادى - بخلاف أى فرد عادى - هى قدرتهم على حمل أنفسهم على اتخاذ خطوات".

الخلاصة

النجاح يترك خلفه مفاتيح اللغز، لكن لابد من العمل وفقا لها.

كتب عن نفس الموضوع:

ستيف أندرياس وتشارلز فولكنر: *NLP* بكتاب *(أهم ٥٠ كتابًا فى مساعدة الذات)*

أنتونى روبنز: *Awaken the Giant Within* بكتاب *(أهم ٥٠ كتابًا فى مساعدة الذات)*

بريان تراسى: *أقصى إنجاز* (صـ ٢٦٨)

الفصل ٣٧

أنتونى روبنز

فى الصفحات الأولى من كتاب *قدرات غير محدودة: علم جديد للإنجاز الشخصى*، يحاول روبنز تعريف الطاقة، ويستشهد بعبارة "جون كينيث جالبريث": "المال هو وقود المجتمع الصناعى، أما فى المجتمع المعلوماتى فإن الوقود أو الطاقة هى المعلومات".

لكن كم منا يُقدر هذه المسألة حقا؟ فنحن مازلنا معتادين على الاعتقاد بأن الطاقة أو القوة تكمن فى المال أو المنصب ومن ثم نتجاهل حقيقة أن القوة تكمن فى شخصية الفرد نفسه، هناك أمور معينة تشكل رأسمال قوتنا الشخصية وتتمثل هذه الأمور فى قدرتنا على التأثير والإقناع، وقدرتنا على بناء شىء من لا شىء، وقدرتنا على تفسير الأمور لأنفسنا.

يقول روبنز: إن المهارات الأساسية التى يجب تعلمها من أجل تحقيق النجاح هى مهارات التواصل، فالناجحون بارعون فى التواصل مع الآخرين، وماهرون أيضا فى التواصل مع أنفسهم. فهم يحددون المعنى الذى سيحمله لهم حدث بعينه، ونتيجة لذلك لا يسعون إلى تقسيم تجاربهم الحياتية بين "نجاحات" و "فشل" بل يركزون أكثر على النتائج.

إن التحسين الذى نقوم به بعد الاستماع لنقد بناء هو أساس كل تقدم، لكنه يتطلب عقلا خاصا متفتحا. ويعرض روبنز السمات أو الصفات السبع للناجحين: الشغف والثقة بالذات ووضع استراتيجية ووضوح القيَم والطاقة والقدرة على الربط بين الأمور وإجادة التواصل، حيث إن كل واحدة منها ترتبط بالأخرى، لكن من خلال تطبيق كلٍ واحدة من هذه السمات على نفسك ستبدأ فى إدراك أن هناك "تركيبا بنيويا للنجاح" يمكن دراسته.

الاقتداء بالأفضل

أسهل أسلوب للنجاح هو الاقتداء بسلوك شخص ناجح بالفعل. وهذا هو مفهوم البرمجة اللغوية العصبية المبنى على فرضية أننا جميعا لدينا نفس الجهاز العصبى؛ لذلك فإن "أى شىء يمكنك القيام به أستطيع أنا أيضا القيام به" ـ عن طريق التقليد. ويشير روبنز إلى كتاب "بلانتشارد" و"جونسون" الذى حقق أفضل مبيعات مدير الدقيقة الواحدة (انظر ص ٣٤) والذى يركز على مسألة الاقتداء ببعض أشهر المديرين الأمريكيين، ليوضح فكرته المتمثلة فى أن "النجاح يترك خلفه مفاتيح اللغز"، حتى روبنز نفسه قام بتقليد أفضل قناصة الجيش الأمريكى؛ لذلك استطاع إعطاء دورات تدريبية فى دقة التصويب ـ على الرغم أنه لم يمسك مسدساً من قبل فى

حياته، وحتى إذا لم يكن لديك أية خبرة أو معلومات عن شيء ما، مع وجود القدوة المناسبة يمكنك أن تتعلم وبسرعة.

نحن جميعا نقتدى بغيرنا، لكن كثيرين منا يفعلون ذلك دون وعى، فإذا كان بمقدورك اختيار الشخصيات الملهمة والمهارات التى يمكن أن تساعدك، فى هذه الحالة تستطيع التحكم فى مصيرك. ويشير روبنز إلى أن مخاوف أحياء الأقليات الفقيرة سببها ليس الصراع اليومى من أجل البقاء، وإنما أثر هذه البيئات على الطموح الفردى والثقة بالنفس، "إذا كان كل ما تراه هو الفشل واليأس، يصبح من الصعب عليك تكوين قناعة داخلية تساعدك على تحقيق النجاح".

شيء عظيم أن يكون لديك مستشارون شخصيون، لكن هؤلاء الأشخاص لا يمثلون ضرورة قصوى، فإذا كنت تستطيع القراءة، يصبح لديك عالم كامل من الإنجازات نصب عينيك، ومن الصعب جدا ألا يؤثر هذا العالم عليك، ويحذر روبنز قائلاً: "لا تنصت أبدًا للحكم التى تقال بالنوادى ولا تجلس فى ندوات المقاهى". فإذا كنت راغبا فى حياة أفضل، فلا تسع وراء الشائعات، ابحث عن القدوة الحسنة والناصحين المخلصين، سواء فى الحياة أو فى الكتب، الذين يمكنك اتباع سلوكياتهم. اجعل هؤلاء الناس المعيار الذى تقيم به نفسك ولا تنظر إليهم على أنهم مجرد أصدقاء أو أحد أفراد عائلتك.

إدارة المخ

يخصص روبنز فصلا كاملا عن "الأنماط الثانوية"، التجارب الحسية المرئية والمسموعة التى يمكنك معالجتها فى عقلك من أجل تغيير الطريقة التى تنظر بها إلى شيء ما، إن إحدى طرق القيام بذلك، تقنية تغيير العادات، التى تتضمن رسم صور إيجابية فى عقلك بدلا من تلك الصور السلبية الموجودة حاليا، عندما تحاول القيام بهذه العملية لعدة مرات، سيصبح من الصعب عليك الاستمرار فى النظر للأمور التى كنت تراها على أنها مدمرة بالطريقة نفسها. قد تبدو هذه المسألة مريبة، لكن عليك تجربتها، فأنت فى أمس الحاجة لتتعلم كيف "تدير مخك".

يضع روبنز فكرته أمامنا، والمتمثلة فى أن "سوء الحظ مجرد وجهة نظر". هناك دائما طرق مختلفة لتصور الأمور، ومن خلال "إعادة تشكيل" تجربة ما، يصبح أمامك أكثر من اختيار حول كيفية الاستجابة لبعض أحداث الحياة. تذكر أن الناجحين يصنفون الأمور باعتبارها نتائج لأحداث معينة، ولا يصفونها على أنها جيدة أو سيئة، والنتيجة هنا يقصد بها الحقيقة وليس استجابتك العاطفية لها. ذلك لأن استجابتك تمثل اختيارك.

إن طريقة التفكير تلك تمثل قيمة كبيرة فى مجال العمل، حيث يقول روبنز متسائلا بماذا سنعرف رجل الأعمال إذا لم نعرفه على أنه شخص ينظر إلى موارده المتاحة بطريقة مختلفة عن غيره، حيث يعيد تشكيل هذه الموارد مرة أخرى لتصبح شيئًا جديداً له قيمة؟ فرجل الأعمال هو خبير فى إعادة تشكيل الأمور.

لكى تقدر قيمة البرمجة اللغوية العصبية، عليك إدراك أن مخك يعمل مثل الآلة، حتى إن كنت تفكر فى نفسك كشخص أو روح، وعلى عكس عملية التحليل النفسى "الدقيق"، فإن البرمجة اللغوية العصبية تنص على أن التغيير يمكن أن يحدث فى لحظة. ويشير روبنز إلى أنه حتى فى ميكانيكا الكم، لا تتغير الجزيئات ببطء - بل بسرعة مذهلة. ابدأ التفكير فى مخك بصورة موضوعية؛ فهو خادمك الذى يمكنك برمجته من أجل تحقيق أسمى أهدافك والعيش وفقا لقيمك النبيلة.

الأهداف العظيمة تولد الفعل

يشير روبنز إلى مدى أهمية الأهداف العظيمة، ويوضح أنه إذا لم يكن للشخص هدف فهذا يعنى نهايته.

يعمل العقل والجهاز العصبى بطريقة تعنى أنك تميل للعمل وفقا للصور الخاصة بحياتك والتى دائما ما تحملها بعقلك، مع العلم أن الحياة ستعطيك ما تطلبه منها بالضبط. وأى شىء تسعى إليه فى هذه الحياة هو غالبا ما تحصل عليه ويرى روبنز أن "الناس ليسوا كسالى، بل هم ببساطة يضعون نصب أعينهم أهدافا دون المستوى".

فى إحدى ساعات الليل المتأخرة وبعد إحدى الندوات، قابل روبنز رجلا مشردا طلب منه ربع دولار. وعلى الرغم من أنه كان معه كثير من المال، فلم يعطه سوى هذا المبلغ قائلا له: "لن تمنحك الحياة سوى ما تطلبه منها".

ربما كان هذا تصرفا غير لائق، لكن القصة توضح مبدأ غاية فى الأهمية. اطلب نجاحات عظيمة وسعادة كبيرة، وسوف تحصل على ذلك، لا تطلب شيئا بعينه، وستحصد كل ما تُلقى به الحياة فى طريقك. كن دقيقا فى لغتك المستخدمة يوميا، خاصة عندما تتحدث عن الأهداف. استخدم ما أطلق عليه روبنز "قوة الدقة"؛ لأن اللغة تشكل التفكير والتفكير بدوره يشكل الفعل.

قوة بناء الألفة

كل الناجحين يعرفون كيفية بناء الألفة بينهم وبين الآخرين. حيث يوجد بداخلهم أساليب وطرق تمكنهم من بناء الألفة مع أى شخص يتحدثون إليه، حتى تصبح للمناقشة قيمة حقيقية. يقضى بعض الناس حياتهم بأكملها فى تطوير مهارات التواصل لديهم، لكن هناك مهارات بناء الألفة التى تمثل الأهمية نفسها ويمكنك تعلمها فى دقائق قليلة، إن كنت معنيًّا بالأمر.

وتتمثل وجهة نظر روبنز فى أنك تستطيع أن تصبح أكثر إقناعا من خلال بناء الألفة وليس من خلال المنافسة؛ لأن المنافسة تعد واحدًا من أنماط عديدة موجودة بمخك وأنت تستخدم تلك الأنماط دون أن تفكر ما إذا كان بإمكانك حقا استبدالها بشىء آخر أكثر فاعلية. إن الطريق للقوة غير المحدودة هو استمرارية البحث عن وسيلة أفضل ومختلفة للقيام بشىء ما، فإذا التزمت دائماً بنفس الأساليب، فستحقق دائما نفس النتائج، هذه هى الفكرة الأساسية للبرمجة اللغوية العصبية، التى يشرحها روبنز بصورة جيدة.

تعليقات أخيرة

نظرا لأنه كُتب فى عهد الرئيس "رونالد ريجان"، فإن بعض مصادر هذا الكتاب قديمة بعض الشىء، لكن رغم ذلك فإن دارس النجاح ذا الخبرة سيجد ما يذكره دائما بسبب اعتبار روبنز خبير التحفيز رقم ١ فى العالم، وهذا الكتاب يعد أقل دقة من تاليه *Awaken the Giant Within*، لكن ما جعله مميزا هو أن روبنز كتبه ولم يتجاوز الخامسة والعشرين. ونظرا لأنه وضع كل ما يعرفه من معلومات، فقد انتهى من إعداد أول مسودة للكتاب خلال شهر واحد فقط.

إن كانت خبرتك بالبرمجة اللغوية العصبية محدودة، فالكتاب يعد بمثابة مقدمة جيدة لبعض مفاهيمها وتقنياتها التى من بينها الاقتداء بالناجحين، إحدى أهم النقاط التى أشار إليها روبنز هى: "بغض النظر عن مدى كآبة عالمك، إذا كان بإمكانك القراءة عن إنجازات الآخرين، فستتمكن من خلق معتقداتك التى تتيح لك فرص النجاح". إن قراءة قصص نجاح الأشخاص الذين تحبهم، الأمر الذى يجعلك تستفيد من تجارب قرون مضت، كانت نقطة انطلاق فى حياة كثير من المشاهير.

الثروة لا تصيح أو تومئ إلينا، لكنها تترك خلفها مفاتيح اللغز لمن يهمه الأمر. ومع ذلك – وكما يشير روبنز – فإنك لا تستحق الطاقة غير المحدودة إلا إذا طورت مهارات العمل لديك. هذا الكتاب يعتبر مفيدا باعتباره نقطة انطلاق مثل أى كتاب يقدم لك المساعدة لتصبح ذلك الشخص المتميز الذى يقدر على الفعل والعمل.

أنتونى روبنز

روبنز الآن فى بداية الأربعينيات من العمر. وقد نشأ فى لوس أنجلوس فى بيئة متواضعة. واشتهر كمندوب مبيعات محترف حيث كان يبيع تذاكر الأحداث التحفيزية. وكان أول ناصح له هو الخبير " جيم رون" ، وباكتشافه البرمجة اللغوية العصبية فى عام ١٩٨٣ ، جاب روبنز جميع أنحاء أمريكا متباهيا بقدرته على شفاء مرضى " الفوبيا" خلال ١٥ دقيقة. وقد ظل لفترة شريكًا لـ " جون جريندر" أحد مؤسسى علم البرمجة اللغوية العصبية.

ويشتهر روبنز بندوات نهاية الأسبوع التى ضمت مشاركين يحاولون التغلب على عقبات غاية فى الصعوبة، وقد عمل مع شركة آى. بى. إم. وإيه تى آند تى وأمريكان اكسبريس ومع الجيش الأمريكى والفرق الرياضية والأبطال الأولمبيين. وكان مدربا شخصيا للرئيس " بيل كلينتون" و" ميخائيل جورباتشوف" و" أندريه أجاسى" .

وتدير مؤسسته برامج لمساعدة كبار السن والشباب ومن لا مأوى لهم والمساجين داخل السجون. ويعيش روبنز فى كاليفورنيا مع زوجته وأولاده.

٢٠٠٢
القيادة بطريقة إليانور روزفلت

"حقيقة أنا متفائلة بطبعى ومفعمة بالأمل منذ ولادتى، غير أننى لا أؤمن بأن الخير يقهر الشر دائما، لأنى عشت عمرًا طويلاً فى هذا العالم ورأيت ما يؤكد عدم صحة هذا، لم تكن الأمنيات الجميلة السبب وراء اتصافى بالتفاؤل، بل لأننى مرارا وتكرارا قد رأيت، تحت أصعب الظروف، أن الإنسان قادر على إعادة بناء ذاته، بل إعادة بناء عالمه إذا كان يرغب حقا فى المحاولة".

إليانور روزفلت: كتاب You Learn by Living

الخلاصة

أحد واجبات القائد هو مساعدة غير القادرين على التقدم بأنفسهم على الارتقاء بمستواهم.

كتب عن نفس الموضوع:

وارين بينيس: *كيف تصبح قائدًا؟* (صـ ٢٢)

إبراهام لينكولن: (بقلم دونالد تى. فيليبس): *أسلوب لينكولن فى القيادة* (صـ ١٩٠)

نيلسون مانديلا: *المسيرة الطويلة إلى الحرية* (صـ ٢٠٢)

الفصل ٣٨

روبن جربر

"إليانور روزفلت" هى واحدة من أكثر شخصيات القرن العشرين احتراما واستحواذا على إعجاب الآخرين، وقد ظهرت صورها على غلاف مجلة تايم ثلاث مرات. ونحن ننظر إليها الآن كشخصية مثلت أهمية كبيرة فى حكومة زوجها، ونصيرة للمحرومين، وقائدة سياسية، لكن يجب أن نعلم أنها قضت الأربعة العقود الأولى من عمرها شخصية مجهولة، وكانت تعيش بطريقة تتناسب مع توقعات من يحيطون بها وتتصرف بما يتلاءم مع طبقتها الاجتماعية وأسلوب تربيتها، إنها قصة مشوقة لأنها فى البداية لم تكن طموحة بدرجة كبيرة، ولا تركز كل طاقتها على الإنجازات، لكنها بمرور الوقت وبسبب الظروف المحيطة أصبحت كذلك.

إن كتاب برجر *Leadership the Eleanor Roosevelt Way: Timeless Strategies from the First Lady of Courage* ليس بالضرورة سيرة ذاتية كاملة لـ "إليانور روزفلت"، لكنه يقتفى أثر بعض النقاط المحورية فى حياتها لتوضيح كيف جاءت لتقود وسبب إلهامها لجيل جديد.

من يتيمة إلى أم شابة

ولدت "إليانور روزفلت" فى عام ١٨٨٤ فى مجتمع الطبقة الراقية الأمريكية، وعمها هو "ثيودور روزفلت" رئيس المستقبل آنذاك، وكانت والدتها "آنا" من جميلات المجتمع، لكنها كانت باردة تجاه ابنتها، وكان والدها "إليوت" متيما بها وهى أيضا كانت تحبه كثيرا، كان الأب ذا شخصية محبوبة لكنه كان يعانى من مشكلة إدمان الشراب.

وبينما كان "إليوت" معزولا فى إحدى المصحات للعلاج من هذا الإدمان، توفيت زوجته "آنا" إثر إصابتها بعدوى الدفتيريا. وبعد ذلك بستة أشهر توفى أخو إليانور الصغير ذو الأربعة أعوام. بعدها استسلم الأب "إليوت" للاكتئاب وإدمان العقاقير والشراب إلى أن رحل عن عالمنا قبل أن تبلغ "إليانور" عامها العاشر، فأصابتها بعض المشاكل النفسية لأنه كان محور حياتها. وكما تقول المؤلفة جربر إن طفولتها المعذبة هذه جعلتها تشعر بآلام من يعانون الأمر الذى مثل عاملا محوريا وأساسيا فى شخصيتها وإنجازاتها.

بعد تلقى تعليمها فى مدرسة داخلية بإنجلترا عادت إليانور إلى الولايات المتحدة وقبل عيد ميلادها الحادى والعشرين تزوجت من الشاب الجرىء "فرانكلين ديلانو روزفلت"، ابن عمها وعلى مدى الاثنتى عشرة سنة التالية أثبتت إليانور أنها زوجة ملتزمة بواجباتها وأم مخلصة، وقد أنجبت ستة أطفال، توفى أحدهم فى طفولته. وعاشت الأسرة فى هايد بارك، حيث يوجد منزل

عائلة فرانكلين فى نيويورك، وكان على الشابة إليانور أن تعيش غير متبرمة أو متألمة تحت إمرة حماتها "سارة ديلانو".

وعندما أصبح فرانكلين عضوا بمجلس الشيوخ، أتاح نشوب الحرب العالمية الأولى لـ "إليانور" الفرصة للخروج من القفص الذهبى الذى كانت محبوسة فيه والتطوع فى خدمة الجيش الأمريكى. وبعد اختياره سكرتيرا للبحرية الأمريكية فى عهد "وودرو ويلسون" كان زوجها يقضى وقتاً طويلاً خارج بيته.

الخروج من الشرنقة

بعد مرور ثلاث عشرة سنة على زواجها، انهار عالمها عندما اكتشفت خيانة زوجها لها مع سكرتيرتها للشئون الاجتماعية. فعادت مرة أخرى للشعور بالدمار والإحباط، لكن سرعان ما خرجت من تلك الأزمة باتخاذها قرارا جريئا بمواصلة حياتها الزوجية. وحسب تعبير جربر لقد" اختارت الحياة" ومضت فى طريقها. وقد كتبت فى كتابها *You Learn by Living*:

" الشجاعة تبعث البهجة فى النفوس أكثر من الخوف وهى أسهل على المدى البعيد. ليس من الضرورى أن نصبح أبطالاً فى عشية وضحاها، فالأمر يتم خطوة خطوة، عن طريق التعامل مع كل مشكلة تظهر فى طريقنا، والنظر إليها على أنها ليست مخيفة أو بشعة كما تبدو، واكتشاف أننا نملك القدرة على التغلب عليها" .

لقد تم اختبار هذه الشجاعة مرة أخرى فى صيف عام ١٩٢١ عندما كانت العائلة تقيم بالمنزل الصيفى فى ولاية مين حيث كان فرانكلين يسبح فى جمام السباحة لكنه شعر بالتعب فى تلك الليلة. وصباح اليوم التالى لم يستطع تحريك ساقيه. فقد أصيب بالشلل وأصبح غير قادر على السير بشكل طبيعى مرة أخرى.

بعدها قامت إليانور بتطوير شعور جديد بالهوية المنفصلة حيث بدأت فى تكوين دائرة من الأصدقاء وإسقاط تأثير حماتها عليها. وفى الأربعين من عمرها اكتشفت "شغفها بالقيادة": وقضايا الإصلاح الاجتماعى، وقد حصلت النساء حينها على حقهن فى التصويت، وأصبحت إليانور منشغلة بجمعيات ومؤسسات من أجل تحقيق أقصى استفادة من صوت المرأة، ثم خصصت لنفسها منزلا جميلا سمته "فال كيل" حيث كانت تلتقى بأصدقائها وتعقد اجتماعاتها. وبدأت فى عام ١٩٢٦ فى تدريس التاريخ وطبقات الحكم فى كلية تودهانتر سكول فور جيرلز فى نيويورك التى اشترتها فيما بعد بمعاونة الأصدقاء، وتشير جربر إلى أن القيادة تستلزم الانفتاح على كل ما هو جديد، وفى تلك السنوات كانت إليانور روزفلت تبحث فى نهم عن خبرات جديدة وأشخاص خارج دائرة معارفها.

فى عام ١٩٢٨ انتخب "فرانكلين ديلانور روزفلت" حاكماً لمدينة نيويورك، وكانت حملة إليانور من أجل حق المرأة فى التصويت أحد العناصر المهمة فى فوز فرانكلين، وبعد أربع سنوات وفى سباق الرئاسة، كانت إليانور وفريقها، الذى ضم عددا كبيرا من السيدات، أداة فعالة فى زيادة تأييد النساء للحزب الديمقراطى، وظل "فرانكلين روزفلت" على كرسىِّ الرئاسة لمدة ١٢ سنة متتالية، وعلى مدار هذه السنوات واجه الزوجان فترة الكساد العظيم والحرب العالمية الثانية، وثلاثة انتخابات أخرى.

سيدة أمريكا الأولى

عقدت "إليانور روزفلت" أول مؤتمر صحفى لزوجة رئيس ودعت إليه النساء فقط. ثم نشرت كتابا يتناول قضايا المرأة بعنوان *It's Up to the Women* الذى وزع جيدا وكان أداة حاسمة فى تعيين أول سيدة تفوز بعضوية مجلس الوزراء الأمريكى، "فرانسيز بيركنز"، كوزيرة العمل. كان ظهور سيدة أولى تتصف بالقوة والنشاط أمرا جديدا، وقد كتب عن "إليانور" الكثير من النقد، والتعليقات الجذابة مثل:" إليانور فى كل مكان"، لكنها طورت القدرة على التحمل والتماسك، فمن أقوالها الشهيرة: "المرأة تتحلى بقوة كبيرة، ولا يمكنك أبدا أن تدرك مدى قوتها إلا فى أوقات المحن".

أصبحت إليانور بمثابة "عين وأذن" فرانكلين، حيث كانت تخرج لتتجول بالدولة وترى بعينيها الفقر المدقع الساحق والبطالة التى اكتسحت البلاد. إن رغبتها فى التلاحم مع ربات البيوت، وعمال المناجم، والجنود، والفلاحين المكافحين، وأن تقيم صداقات مع الأمريكيين ذوى البشرة السمراء جعلتها تبدو فى عيون خصومها ومعارضيها إنسانة رقيقة ومرهفة الحس، كما أن قدرتها على اكتشاف المعاناة والظلم جعلت منها شخصية محبوبة لدى الكثير من عامة الناس. كانت قادرة على الشعور بآلام الناس وليس مجرد إبداء ذلك التعاطف الأرستقراطى.

دعمت "إليانور" بقوة قوانين تحسين العمل وساهمت فى تأسيس حركة الحقوق المدنية بإلقاء الضوء على عمليات الشنق دون محاكمة التى كانت لا تزال قائمة حينها فى الجنوب. كانت تستمتع باستضافة مشاهير السود الأمريكيين فى البيت الأبيض. وعندما حاولت صديقتها "ماريان أندرسون"، المغنية صاحبة الصوت الهادئ الرنان، أن تحجز لإقامة حفل موسيقى فى واشنطن دى. سى. فى القاعة التى تمتلكها منظمة دوتارز أوف ذا أميريكان ريفولوشن، رفضت هذه المؤسسة السماح لزنجية بإقامة حفل بهذه القاعة، واعتراضًا على هذا الأسلوب، قدمت إليانور استقالتها من هذه المؤسسة التى انتسبت إليها لفترة طويلة، وساعدت على تنظيم حفل ضخم لصديقتها فى مبنى نصب لنكولن التذكارى. وتشير جربر إلى أن عدد الناخبين السود الذين اجتذبتهم إليانور من الحزب الجمهورى، قد يظلون على ولائهم للديمقراطيين حتى نهاية القرن.

سيدة العالم الأولى

بعد وفاة "فرانكلين روزفلت" عام ١٩٤٥ وهو لا يزال فى الحكم، أصبحت إليانور مسئولة عن نفسها. وقد عرض عليها الرئيس الأمريكى "ترومان" فرصة الانضمام إلى الوفد الأمريكى فى الاجتماعات الأولى للأمم المتحدة، فقررت الذهاب على الرغم من القلق الذى استبد بها، وخولت إليها مسئولية المساعدة على تطوير الإعلان العالمى لحقوق الإنسان. إن جهدها المضنى الذى بذلته لإصدار هذا "الإعلان"، الذى وصفه الأمين العام للأمم المتحدة "يو ثانت"، بأنه ماجنا كارتا البشرية بأكملها، يعد أعظم إنجازاتها.

وفى الخمسينيات من القرن العشرين عُينت سفيرة متجولة للحكومة الأمريكية، وقامت بزيارة بلدان عديدة فى الشرق الأوسط وآسيا وكونت علاقات طيبة مع شخصيات عديدة، واستطاعت إليانور القضاء على الشكوك حول دوافع الولايات المتحدة لأنها أعلنت منذ البداية وبوضوح شديد أن الهدف من رحلتها أن تسمع لا أن تعظ. هذه الرحلات والانطباع الذى تركته فى النفوس بأنها "صديقة الإنسانية" وليست مجرد صوت أمريكا، ساعداها فى الحصول عن جدارة على لقب سيدة العالم الأولى. وهناك دليل آخر على قيمها التحررية، حيث قاومت بشدة عملية مطاردة المعارضين التى قامت بها اللجنة التى شكلها لتحديد هوية من يُشك فى أنهم شيوعيون.

فى سنواتها الأخيرة واصلت حملاتها الداعمة للحزب الديمقراطى، مؤيدة لـ "أدلاى ستيفنسون" ومن بعده "جون كينيدى"، كما قدمت برنامجًا تليفزيونيًا بعنوان بروسبكتس فور مانكايند. وعندما زُج بـ "مارتن لوثر كينج" فى السجن فى عام ١٩٦٢ بسبب مناهضته الشديدة لسياسة التمييز العنصرى، قامت "إليانور روزفلت" بإقناع المدعى العام "روبرت كينيدى" بإسقاط التهم عن "مارتن". وقد توفيت فى السنة نفسها.

تعليقات أخيرة

إذا كانت إحدى علامات القائد العظيم القدرة على صنع نماذج بشرية جيدة، ففى هذه الحالة يمكننا القول إن "إليانور روزفلت" قد قامت بذلك من خلال مساندة ودعم قيادات المرأة داخل وخارج أمريكا وتقديم الإلهام لقادة أمريكا ذوى الأصول الإفريقية.

عندما كان زوجها هو القائد الأعلى للقوات المسلحة ويتمتع بسلطة قد تمكنه من تغيير حياة ملايين من البشر كيفما يشاء، كانت هى تكتب "عمودا" صحفيا يوميا بعنوان "يومى". ومع ذلك فإن هذه المساحة الصغيرة – التى كانت توجز فيها أحداث يومها المشحون– مثلت أهمية كبيرة وأصبحت وسيلة لعرض آرائها السياسية. ولأنها لم تكن تمتلك قوى رسمية، فإن قيادتها للقضايا نبعت من قدرتها على الإقناع، كما أن رحلتها من مجرد أم شابة خجولة إلى أستاذة فى مناقشات ومجادلات الأمم المتحدة تعد شيئا رائعا حقا.

يختلف كتاب "روبن جربر" عن أى كتب أخرى كُتبت عن "إليانور روزفلت" لأنه يحاول تطبيق الدروس المستفادة من حياتها على السيدات فى عصرنا الحالى، فالكتاب يجمع بين قصة حياة

"إليانور روزفلت" والتجارب الحقيقية للمرأة المعاصرة، ويقدم العديد من النصائح المستوحاة من حياة إليانور حول التوجيه وإقامة علاقات اجتماعية والأحاديث العامة. وبينما قد تظن أنه من الأفضل قراءة سيرتها الذاتية كاملة أو أحد كتبها، فإن قيمة كتاب جربر تكمن فى كونه مقدمة سهلة للموضوع، ستساعد على جذب جيل جديد من المعجبين التواقين لمعرفة سبب إلهامها للكثير من الناس، وبكسرها القاعدة بصورة أو أخرى، فإن قيادات نسائية كثيرة فى عصرنا هذا مثل "هيلارى كلينتون" يدينون لها بالكثير.

روبن جربر

تعمل جربر حاليا أستاذة فى أكاديمية القيادة بجامعة ميريلاند، حيث تقدم دورات عن القضايا النسائية والسياسية، وهى لديها خلفية جيدة باعتبارها عضوة بجماعات الضغط فى واشنطن، ومدربة للقيادة النسائية، كما عملت مع اللجنة القومية الديمقراطية والأمم المتحدة، وولاية نيويورك. كما تساهم بكتابة عمود فى صحيفة يو إس إيه توداى وصحف أخرى.

كما أن كتاب Leadership the Eleanor Roosevelt Way *يحوى مقدمة بقلم " جيمس ماكجريجور بيرنز" مؤلف كتاب* Leadership.

١٩٥٩

سحر التفكير على نطاق واسع

" عليك أن تفكر فى أهداف عظيمة، واعلم أن حجم نجاحك يحدده حجم ثقتك بذاتك. فكر فى أهداف صغيرة وسترى أنك لن تحقق سوى إنجازات صغيرة، أما إذا فكرت فى أهداف كبيرة فستحقق نجاحات كبيرة. هناك أمر آخر عليك تذكره: الأفكار الكبيرة والخطط الكبيرة غالبا ما تكون أسهل. بالتأكيد هى ليست أصعب. من الأفكار الصغيرة والخطط الصغيرة"

الخلاصة

جزء كبير من الفارق بين النجاح والفشل يكمن فيما تعتقد أنك قادر على القيام به، لذلك قد يكون من الواجب عليك التفكير فى نفسك بشكل أفضل.

كتب عن نفس الموضوع:

- فرانك بيتجر: *كيف انتشلت نفسى من الفشل إلى النجاح فى مجال البيع؟* (صـ ٢٨)

كلود إم. بريستول: *سحر اليقين* (صـ ٤٦)

نابليون هيل: *فكر وكن ثريا* (صـ ١٤٨)

بريان تراسى: *أقصى إنجاز* (صـ ٢٦٨)

الفصل ٣٩

ديفيد جيه. شوارتز

فكر فيمن يحققون دخلاً أكثر منك بخمسة أضعاف. هل هم أذكى منك بخمسة أضعاف؟ هل يعملون بجهد أكثر منك بخمسة أضعاف؟ إذا كانت الإجابة بالنفى فسنجد أنفسنا فى مواجهة هذا السؤال: "ماذا لديهم من قدرات ليست عندى؟" فى كتاب باع عدة ملايين من النسخ يشير ديفيد شوارتز إلى أن العامل الأساسى الذى يفرق بينهم وبينك هو أنهم يفكرون على نطاق أوسع من نطاق تفكيرك بخمسة أضعاف. ما يحدث لنا هو مجرد نتيجة لطريقة تفكيرنا وللأسف هذا التفكير يتم على نطاق ضيق وليس واسعا.

أماكن كثيرة خالية فوق القمة

فى الفترة التى كان يقوم فيها ببعض الأبحاث من أجل كتابه *The Magic of Thinking Big*، تحدث شوارتز مع كثيرين ممن وصلوا إلى القمة فى مجالاتهم، وجميعهم لم يعطوه إجابات مفصلة بل اكتفوا بإخباره بأن العامل الأساسى وراء نجاحهم كان ببساطة رغبتهم فى النجاح. فنحن نختار بأنفسنا أحد أمرين: إما دور القائد أو التابع. بعض الناس يختارون القيام بدور القائد والبعض الآخر يختار القيام بدور التابع، مما يعنى أن النجاح ليس وليد الظروف أو الموهبة أو حتى الذكاء، إنه اختيار.

عن طريق العديد من التعليقات والأحاديث الجانبية التى أجريت معك على مدار حياتك، قد تكون أعددت دون وعى سجلا بالأشياء التى يمكنك أو لا يمكنك امتلاكها والشخصية التى يمكن أن تكون أو لا تكون عليها، وهذا السجل يحتوى على العديد من الخطوط العريضة التى طبقها أشخاص يحبونك كثيرا، لكنها فى النهاية خطوط لم ترسمها بنفسك. إن هذا الكتاب يحاول أن يوضح لك أن المساحة التى ترسم عليها لوحتك واسعة جدا. وليثبت كلامه، يستشهد المؤلف بمقولة "بنجامين دزرائيلى": "الحياة قصيرة؛ لذا حاول أن تستغل كل لحظة فيها كى تصل للمقدمة". مما يعنى أنك يجب أن تفكر فى نفسك على نطاق واسع ثم تعمل على هذا الأساس.

إن التفكير على نطاق واسع يؤتى أكله فيما يتعلق بالأهداف المهنية، والضمان المالى، والعلاقات المهمة - لكن أهميته تتجاوز هذا المدى بكثير. فإنه يفرض عليك الدخول فى تحدٍّ كى تنظر لنفسك نظرة جيدة وتكوِّن مفهوما أشمل عن الحياة. إنه اختيار، وهو ليس أصعب من اختيارك أن تظل كما أنت، تعمل فى الظلام.

قد تشعر بأن بعض الأفكار والاقتراحات فى هذا الكتاب واضحة أو أساسية إذا ما تمت مقارنتها بكتب النجاح الحديثة، لكن هذا الكتاب، مثله مثل كتب النجاح الكلاسيكية القديمة، يحتوى على مجموعة رسائل بسيطة وقوية وتتناسب مع كل العصور.

الطريق البسيط للنجاح

يتناول كتاب شوارتز بشكل أساسى فكرة "المضى قدما"، كما أنه يولى قدرا من الاهتمام بمسألة زيادة دخلك، ومساعدتك لتجعل من حلمك حقيقة ولتضمن حصول أولادك على مستوى عالٍ من التعليم، إنه يعلمك كيف تفكر وتنظر وتشعر من منطلق "أهميتك".

هل هو ببساطة مجرد منتج ممتع ينتمى لفترة خمسينيات القرن العشرين ويتناول المجتمع الاستهلاكى الموجه بالإنجازات؟ حسنًا يضم الكتاب بعض الفقرات الممتعة عن انتقال المرء من "شقته المتواضعة" إلى "البيت الكبير الفخم الموجود بإحدى الضواحى"، ومن المحتمل أن يظل القارئ منجذبًا للكتاب بسبب وعوده المادية، لكن المفارقة التى تتضمنها رسالة شوارتز تكمن فى أنه لكى تحصل على النتائج المادية يجب أن تعرف الجانب غير المادى، أى أن تقضى وقتا على انفراد مع أفكارك، ويقول شوارتز إن القرارات التى يتم التوصل إليها فى تلك العزلة عادة ما تكون صحيحة مائة بالمائة، الفعل ينحى التفكير جانبا، فى حين أن القادة دائما ما يخصصون وقتا للاختلاء بأنفسهم كى يستغلوا قدراتهم الفائقة على التفكير.

اليقين هو كل شىء

ليس هناك سر خفى وراء قوة اليقين، لكن يجب أن تفرق بين مجرد التمنى واليقين الفعلى، مع العلم أن الشكوك توجِد المبررات لعدم النجاح، فى الوقت الذى يدلك فيه اليقين على وسائل إنجاز المهمة. دخل شوارتز فى حوار مع كاتب روائى طموح. وعندما ورد ذكر اسم مؤلف ناجح، قال الروائى الطموح بسرعة: "لكننى لا يمكن أن أتساوى به على الإطلاق. أنا لا أنتمى لتلك المجموعة". ولأنه كان يعرف المؤلف الذى تدور المحادثة بشأنه، أشار شوارتز إلى أنه ليس فائق الذكاء ولا نافذ البصيرة، كل ما فى الأمر أنه شديد الثقة بنفسه، ففى مرحلة ما من حياته قرر الثقة بأنه من بين أفضل المؤلفين، ومن ثم بدأ يتصرف وفقا لهذه الفكرة.

يعتقد معظمنا أن نتيجة أى حدث هى أفضل مؤشر لمدى نجاحنا، إلا أن الأحداث غالبا تعكس مستوى ثقتنا بأنفسنا. أو حسب تعبير شوارتز: "اليقين هو المقياس الذى ينظم ما ننجزه فى الحياة". حاول أن تزيد من ثقتك بنفسك وشاهد ما سيحدث من نتائج.

تقديم الأعذار، مرض الفشل

لا تعتمد أبدا على الحظ للحصول على ما تريد، إن التطعيم الوحيد ضد مرض "تقديم الأعذار" كما يسميه شوارتز - "المعروف بمرض الفشل" - هو الإيمان الواعى بالذات. يعرف شوارتز جيدا

أنك بمجرد أن تواجه موقفا صعبا، ينكمش عقلك ويعود لحجمه الطبيعى، فى حين أن هذا هو الوقت الذى يكون من الضرورى عدم حدوث ذلك فيه. لا ينهار أبطال الرياضة عندما يُهزمون أثناء المباراة. وبدلاً من محاصرة أنفسهم بالاتهامات، سرعان ما يتذكرون أنهم أبطال. يُحدث بطل التنس العظيم "بوريس بيكر" لاعبى التنس المتوقع لهم النجاح ويخبرهم بأن الموهبة لا تكفى: يجب أن تتحدث وأن تمشى وتفكر كما لو كنت بطلا.

استمر فى التفكير على نطاق واسع

بينما يقال إن المفردات القوية تعد عاملا أساسيا من عوامل تحقيق النجاح، فإن ما يهم حقا هو التأثير الذى تتركه "مفرداتك" على أسلوب تفكيرك فى نفسك. ويقول شوارتز إنه بدلا من محاولة استخدام الكلمات الطويلة، علينا استخدام لغة إيجابية والنظر فى مدى تأثيرها على حالتنا المزاجية وفهمنا للآخرين، لا تنظر إلى نفسك من حيث ما تبدو عليه أمورك الآن. قد تمتلك سيارة قديمة وشقة بسيطة وديونا وضغوطا وظيفية وطفلا بَكَّاءً، لكن هذه الأمور جميعها ليست انعكاسا لصورتك الحقيقية طالما أنك تعمل على رؤية ما سوف تكون عليه بعد عامين بدءا من الآن، ركز جدا على ما لديك من أصول ستوزعها لتغيير الموقف، وتجنب التورط فى توجيه التهم إلى نفسك. واعلم أن القدرة على امتصاص الغضب تعد من سمات الناجحين.

يُذكرك شوارتز أيضا بأن كل نجاح عظيم قد تحقق خطوة بخطوة، لذلك فمن الأفضل لك تقييم نفسك بناء على الأهداف التى حددتها، وذلك بدلاً من مقارنة نفسك بالآخرين.

تحسين نوعية البيئة حولك

وكما يعبر شوارتز عن الأمر، حاول الاقتراب من "الطبقة العليا"، ولا يعنى هذا أبدا الحصول دائماً على التذاكر الغالية، بل يعنى أن تسعى للحصول على النصح من الناجحين، ولا تمنح الحاقدين الفرصة للاستمتاع برؤيتك وأنت تتعثر، اقض وقتك مع هؤلاء الذين يفكرون على نطاق واسع ويتسمون بالكرم مع أصدقائهم. وبعد فترة سيزداد عدد الأمور التى ترى أنه بإمكانك تحقيقها. اعلم أن الناس سوف يقيمونك شئت أم أبيت، والقيمة التى سيمنحك العالم إياها ستتوافق تماما مع القيمة التى ترى نفسك عليها.

لدى شوارتز العديد من النصائح المهمة التى يقدمها لك حول كيفية التفكير والتصرف بنجاح، مدعمة بقصص من التاريخ، ومن بين هذه النصائح:

- لا تنتظر وتؤجل القيام بعمل ما حتى تتحسن الظروف؛ لأنها لن تتحسن أبدا. اعمل الآن.
- المثابرة ليست ضمانا للنجاح، امزج ما بين المثابرة والتجربة.
- الأهداف، بمجرد أن يتم رسم صورتها فى اللاوعى، تمدك بالطاقة وترشدك نحو الصواب.
- أسرع فى سيرك بمقدار ٢٥٪ فالأشخاص العاديون هم من يمشون بطريقة عادية.

تعليقات أخيرة

هذا الكتاب قد تم تأليفه فى العصر الذهبى للمجتمع الصناعى الأمريكى فيما بعد الحرب، والتركيز هنا ينصب على البيع والمبيعات والإنتاج والمديرين والحصول على وظائف جيدة فى شركات كبيرة. قد يبدو الكتاب كأنه منتج عصره، لكنه فى الحقيقة يناسب كل العصور. إنه كتاب يستحق وزنه ذهبا بالنسبة لكثيرين. إنه مثال رائع للدعوة التى أطلقتها كتب النجاح من أجل التحرر من القيود التى نفرضها على أنفسنا، لإعادة صياغة أفكارنا المتعلقة بما هو ممكن.

ويقول شوارتز إن الرغبة فى النجاح تبدأ بالاستعداد للبحث عن الأدوات التى تؤدى إليه. ومن المثير للدهشة، أنه على الرغم من أنه ما من أحد يفضل البقاء عند المستوى المتوسط، فإن عددا قليلا جدا منا هو الذى يبحث جديًّا عن هذه الأدوات ويستخدمها. إن التفكير فى أفكار عظيمة هو نوع من السحر، نظرا لأن الجهد المبذول يعد ضئيلاً بمقارنته بالنتائج بعيدة المدى.

فى التسعينيات قام رجل يدعى "جوتليب دايملر" برسم نجمة ثلاثية الرؤوس على بطاقة بريد مرسلة إلى عائلته وكتب إلى جوار النجمة: "سيأتى اليوم الذى تلمع فيه هذه النجمة فوق عمل لى". بعدها ساهم فى إنشاء الشركة المعروفة الآن باسم دايملر كرايسلر. مثل هذه الإنجازات الكبيرة تؤيد فكرة شوارتز بأن الإنسان يُقيم بحجم أحلامه.

ديفيد جيه. شوارتز

كان أستاذا فى جامعة جورجيا ستيت يونيفيرستى، بمدينة أتلانتا. وكان يُعد أحد الخبراء الأمريكيين المشهورين فى مجال التحفيز، وكان أيضًا رئيسًا لمؤسسة كيريتيف إيديوكيشونال سيرفيسيز، وهى شركة استشارية متخصصة فى تطوير مهارات القيادة.

ومن بين كتبه الأخرى: The Magic of Getting What You Want, The Magic of Thinking Success, *and* The Magic of Selling.

١٩٤٠

الباب السرى للنجاح

"تأتيك فرصتك الكبيرة ونجاحك العظيم من حيث لا تدرى، لذلك يجب أن تفسح مجالا لقانون الجذب كى يعمل، فمن المؤكد أنك لم تر من قبل شخصية قلقة ومتوترة تمكنت من جذب النجاح نحوها . فالشخص الناجح يقف ثابتا دون أن يبالى بالعالم؛ لأنه يعرف أن التوتر لن يساعده على النجاح . إن الأشياء التى ترغب فيها بشدة تأتيك عندما تفسح لها مجالا" .

الخلاصة

قم بإزالة تلك العقبات التى تقف فى طريق نجاحك من خلال التفكير فى توقعات إيجابية. ثق تماما فى الله من أجل تحقيق الرخاء.

كتب عن نفس الموضوع:

كاثرين بوندر : *فاعلية قوانين الرخاء* (صـ ٢٢٠)

فلورنس سكوفيل شين: *The Game of Life and How to Play It* بكتاب *(أهم ٥٠ كتابًا فى مساعدة الذات)*

والاس دى. واتلز: *علم الثراء* (صـ ٢٨٦)

الفصل ٤٠

فلورنس سكوفيل شين

تتحدث المؤلفة فى كتابها عن مدينة كانت تعد حصنا منيعا لا يمكن اختراقه، وحاول البعض اختراق هذا الحصن لكن بدون أية فائدة وشعروا بالفشل جراء ذلك. إلا أنه فيما بعد أوحى الله لأحد الصالحين بفكرة دق طبول الحرب بطريقة معينة والصياح بصوت عال كى يتمكنوا من دخول المدينة، والمدهش أن هذا ما حدث بالفعل ودخلوا المدينة بسهولة.

إن قصة اقتحام هذه المدينة تمثل قصة النجاح الذى يبدو كأنه قد ضل طريقه إليك، لكنه فى الحقيقة أقرب إليك مما تصور. من الممكن أن تكون قد بنيت دون وعى جدارا يعوق نجاحك، لكن من الممكن هدم هذا الجدار عندما تصل إلى يقين معين.

توقع الأفضل

إذ أخذت تسعى طويلا وتبذل أقصى جهد للحصول على هدف ما ولكن بدون أية فائدة، ففى هذه الحالة ما لم تكن تتمتع بقوة عقلية غير عادية، سيتسرب الشعور بالاستياء والحسد إلى نفسك ويدمرك، ووجهة النظر هذه قد تدمر نجاحك كلما زادت نسبة حدوثها على أرض الواقع.

لقد كرست "سكوفيل شين" حياتها لمساعدة الناس على معرفة الصلة بين توجهاتهم ومستوى سعادتهم، وعلمت الآخرين أن حالة الترقب فى هدوء هى أفضل حالة عقلية لجلب السعادة إلى حياتك. لكن حدة الرغبة أحيانا ما تبعد عن طريقك الأشياء المفيدة لك؛ لأنها تعزز ثقتك بنفسك وليس بالقوى العليا التى خلقتك. قليلون هم الذين يفهمون قانون النجاح الذى يشعرون به فى أعماقهم، حتى الطموح المتقد والرغبات القوية يمكن أن تتحقق بسهولة بمجرد السماح لها بأن تتحقق - أى أنك يجب عليك أن ترتب للأمر ثم تنساه.

من الصعب على الشخص المندفع أن يقبل تلك المقولة: "لا تفكر فى الغد". برغم ذلك عليك أن تعلم أنه بدلا من تتبع شىء ما ليل نهار يكفى جدا أن تكون على دراية بأن الإنجاز الذى ترغب فيه هو الذى سيجذبك نحوه، كن واضحًا بشأن ما تريده ثم ثق بأن هذا الشىء سيأتى لك. استخدم ما تسميه سكوفيل قانون اللامبالاة الساحر: "ستبحر سفنك فى بحار اللامبالاة". لاحظنا جميعا أن للنجاح إطاره الزمنى وأنه عادة ما يتم تحقيقه بمنتهى الهدوء عندما تقل نسبة توقعنا له.

الاستعداد للأشياء المفيدة

رغم أنه من المفيد لك أن تغير وجهة نظرك حتى تتوقع الأشياء الجيدة، فإنه من الواجب عليك أيضا أن تستعد لهذه الأشياء.

يمكنك أن تقرأ كما تشاء عن التفكير الذى يؤدى للرخاء وتقر بما تقرؤه، لكن، كما تقول سكوفيل شين، هذا سيكون مجرد "تصديق نظرى"، ما لم تتصرف وفقا لهذه الطريقة فى الحياة الواقعية، وتسرد المؤلفة حكاية السيدة التى أرادت إرسال ابنتيها إلى الجامعة، لكنها لم يكن معها ما يكفى من مال، وبالرغم من ذلك، وغير مبالية باعتراضات زوجها الذى رأى أن الفكرة غير منطقية، قررت المضى قدما فى طريقها وخططت للتقديم لهما، قائلة إن هناك "حدثا سعيدا سيقع لها فى المستقبل"، وكما توقعت تماما، أرسل لها قريب ثرى مبلغا من المال غطى مصاريف تعليم الفتاتين.

الشك والقلق والعيش فى الماضى، جميعها أمور تؤدى إلى زيادة العقبات فى طريقك، وكما قالت سكوفيل: للحياة أسلوبها فى تشكيل نفسها بطريقة تتوافق مع توقعاتنا وأهدافنا، سواء كانت جيدة أو سيئة، من ثم عليك أن تدع أفكارك وأفعالك تعبر عن يقين ثابت وراسخ.

الحدس

بينما تصف سكوفيل شين الدعاء بأنه "طريقة تواصلنا مع الله" فإنها تؤكد فى ذات الوقت أن الحدس هو "الطريقة التى يتواصل بها الخالق معنا".

بعض الناس يمنطقون الأمور بعناية معتمدين على عقلهم فقط فى حل المشكلات. فهم "يقيمون الموقف مثلما يقيمون عملية البيع والشراء"، لكن الحلول التى يصلون إليها فى هذه الحالة تكون بعيدة تماما عن الدقة، كم مرة تمنيت اتباع حدسك عند التعامل مع مشكلة معينة؟ يمتلئ المنزل فى أعياد رأس السنة بالهدايا، لكن ما من هدية واحدة منها تكون مناسبة لصاحبها. إن التصرف دون وضع الحدس فى الاعتبار يعد تضييعا للوقت، وتقول سكوفيل شين إن طلب المشورة "يوفر الوقت والطاقة ويجنبك قضاء فترة طويلة من حياتك فى شقاء". إن الحدس يشبه السحر لأنه تكمن وراءه قوة الذكاء غير المحدود، "أى جهد تبذله فى القيام بعمل ما سيضيع بلا فائدة ما لم تعتمد على حدسك".

كثير من الإنجازات العظيمة كانت موجهة بالحدس. وتذكُر سكوفيل "هنرى فورد"، الذى لم يتخل قط عن إحساسه بأن السيارة يمكن أن تكون شيئا فى متناول الجميع. وعلى الرغم من أن والده ورئيسه فى العمل ظنا أنها فكرة مجنونة، فإنه ظل مثابرا وأخذ يستمع للصوت الدفين بداخله الذى كان يقول له: "قم بذلك". عندما تصل إلى مفترق طريق، اتبع حدسك. إذا كان الخالق هو الذى يمنحك هذا الحدس الباطنى، فمن ثم يجب عليك الانتباه له والاستفادة منه.

ضع حملك جانبًا

لا بد أنك مرت عليك أوقات عديدة شعرت فيها بالارتباك. إن هذا هو الوقت المناسب لتغليب الثقة بالخالق على الخوف.

حضرت امرأة إلى سكوفيل شين وعرضت عليها مجموعة من المشاكل التى تواجهها بحياتها، فأخبرتها سكوفيل بهدوء: "دعى الله يدبر لك الأمر". هكذا حصلت المرأة على شحنة إيمانية، ورأت أن الأمور خارجة على إرادتها، وفيما بعد سرعان ما تم حل جميع مشكلاتها. حاول أن تدبر شئونك بنفسك وسوف تبوء محاولتك بالفشل، إن ما تراه على أنه شىء بالغ الصعوبة والتعقيد، يعد بالطبع أمرا غاية فى السهولة بالنسبة للخالق، والإيمان الراسخ يؤدى إلى أفضل النتائج.

من السهل أن يكون لديك ثقة فى الأشياء الأقل أهمية بالنسبة لك، لكن النجاحات الحقيقية تأتى عندما تؤمن بالأشياء الكبيرة وتثق فيها، إذن كيف يمكنك تذكر دعم هذه الثقة عندما تحتاج إليها؟ تقول سكوفيل شين: عندما تنتابك أية شكوك فردد هذه العبارة مع نفسك: "ربى رحمته واسعة وهو وحده القادر على فك كربى". دع الله يحمل عنك أعباءك.

الخير والثراء

يروى كتاب *The Secret Door to Success* قصة رجل دين كان يزور دار عبادة فى فرنسا تقوم بإطعام العديد من الأطفال كل يوم. لكنه أثناء زيارته وجد أن أموال هذه الدار قد نفدت والعاملين بها انتابهم الشعور باليأس، لدرجة أن أحد المسئولين عن الدار أمسك بآخر عملة فضية فى يده وقال له إن هذه العملة هى آخر ما نمتلكه لشراء طعام وكساء للأطفال.

ولقد طلب رجل الدين الزائر العملة الفضية فأعطاه المسئول إياها.

فألقى رجل الدين العملة من النافذة وقال له: "الآن عليك الاعتماد تماما على الله". بعدها سرعان ما وصلت أعداد غفيرة من الزوار يحملون هدايا من الطعام والمال.

ما المغزى من هذه القصة؟ المغزى هو أنك ليس مطلوبا منك التخلص من أموالك أو إغلاق حسابك المصرفى، لكن عليك ألا تعتمد تماما على ما تملكه من مال، فمتى شعرت "بالضعف"، ذكِّر نفسك: "بأن الله هو مصدر العون والمدد"، واعلم أنك لست بحاجة إلى معرفة كيف سيعينك اللَّه؛ لا تحدد أو تحصر الطرق التى سيأتيك منها العون. التنبيه الوحيد الموجه لك هنا هو أنه من الواجب عليك طلب حقك "الذى خصصه الله لك".

كثير من الناس يحققون الثروة، لكن سرعان ما يفقدونها لأنها كانت شيئا انتزعوه وليست منحة من الخالق، وللحفاظ على ملكيتك لاستثماراتك، تذكر جيدا أنها منحة من الله يجب أن تظل ممتنا لها، وتذكر سكوفيل شين هذا القول المأثور العربى القديم: "ما يعطيك الله إياه يستحيل أن يضيع". إذا حدث أن فقدت المال فلن تنهار حياتك، هذا إذا علمت أن الله قادر على أن يمنحك فرصا أخرى.

وتنصحنا سكوفيل شين بألا نقلل من شأن الكلمة وقدرتها على بناء أو هدم حياتنا المادية، وذلك لأن "عالمنا هو عالم الأفكار المتبلورة والكلمات المتبلورة"، وهؤلاء الذين لا يتحدثون سوى عما ينقصهم لا يحصلون فى النهاية إلا على القليل. "حيث إنه لا يمكنك دخول مملكة الثراء وأنت منهمك فى الشعور بالحسرة". بل ستدخل هذه المملكة من خلال الاتصاف بالمزيد والمزيد من الوعى والإدراك للخير والثروة الموجودة فى العالم؛ لن ينتابك قط أى شعور بالنقص إذا ما اقتنعت بالآتى: "طالما أن الله يرعانى، فلن أحتاج لأحد".

تعليقات أخيرة

يستسلم معظم الناس لليأس قبل لحظات قليلة من إدراك النجاح. وتقول سكوفيل شين إن النجاح ما هو إلا منظومة تعد الشجاعة والجَلد من أهم عناصرها، وفى أحد الأيام قام صديق للمؤلفة بدعوتها إلى متنزه نيويورك سيتى لرؤية شروق الشمس وقد وجدت فى هذا الأمر البسيط تجربة رائعة. قد تكون اعتدت القيام بعادات معينة كل يوم الأمر الذى جرفك فى بحر الروتين. وقد يصل الأمر لحد التوقف عن الوعى بالفرص التى تنبثق حولك عندما تكون واعيًا ومدركًا للحظة الحالية، هكذا تتوقف عن توقع الأمور العظيمة.

إذا كانت هناك رسالة واحدة شاملة يتضمنها هذا الكتاب فستكون أنه من الواجب عليك تجنب الانشغال دائما بالحياة، والثقة فى أن هناك قوة أكبر منك كثيرا على استعداد دوما لأن تحمل عنك ذلك الحمل الثقيل. عليك أن تدرك الحقيقة البسيطة المتمثلة فى أنك دوما "ما تقضى فترة فى الظلام الحالك قبل بزوغ الفجر". وإذا ما استطعت أن تحيا بالإيمان بدلاً من الخوف، فهذا يعنى أنك قد عرفت سر إدراك النجاح.

فلورنس سكوفيل شين

ولدت عام ١٨٧١ فى مدينة كامدين بولاية نيوجيرسى، وهى ابنة محام تلقت تعليمها فى فيلادلفيا. والتحقت بأكاديمية بنسلفانيا للفنون الجميلة فى الفترة من ١٨٨٩ إلى ١٨٩٧ حيث التقت بالرسام الشهير "ايفريت شين" (١٨٧٦ - ١٩٥٣). وتزوجا فور تخرجها ثم انتقلا إلى مدينة نيويورك لمواصلة حياتهما المهنية الفنية وعاشا بالقرب من منطقة واشنطن سكوير.

أصبحت فلورنس رسامة متخصصة فى رسومات كتب ومجلات الأطفال، ومُدرسة ميتافيزيقا (علم ما وراء الطبيعة). وقد نشرت كتابها The Game of Life and How to Play It على حسابها الخاص فى عام ١٩٢٥. ثم أتبعته فى عام ١٩٢٨ بكتاب Your World Is Your Wand، أما كتاب The Secret Door to Success فقد نُشر قبل فترة قصيرة من وفاتها فى عام ١٩٤٠.

٢٠٠١

أسلوب شاكلتون

" أصبح واضحا وجليا فجأة أن هؤلاء الرجال سيواجهون تحديا غير عادى كى يبقوا على قيد الحياة، وقد توقعوا أنهم سيعملون فى ظروف مريحة نسبياً فى معسكر القاعدة، أو أنهم سيقومون بالعمل على السفن، لكن بدلا من ذلك بقوا معزولين فوق طبقة ممتدة من الجليد غير المستقر والتى مثلت مأواهم الوحيد من البحر الهائج المضطرب، بل ومما هو أسوأ حيث كانت تحيط بهم فكاك الحيتان المفترسة وعجول البحر، يضاف إلى كل ذلك درجة الحرارة المنخفضة ١٦ فهرنهايت" !

الخلاصة

القائد الحقيقى يستخرج أفضل ما فى رجاله حتى فى أقسى الظروف.

كتب عن نفس الموضوع:

وارين بينيس: *كيف تصبح قائدًا؟* (صـ ٢٢)

سبنسر جونسون: *من الذى حرك قطعة الجبن الخاصة بى؟* (صـ ١٧٢)

مارتن سيليجمان: *Learned Optimism* بكتاب *(أهم ٥٠ كتابًا فى مساعدة الذات)*

الفصل ٤١

مارجوت موريل وستيفانى كاباريل

لم يقم السير "إرنست شاكلتون" أبدًا بقيادة فريق يزيد عدد أفراده على ٢٧ رجلا، كما أنه فشل فى تحقيق معظم أهدافه الاستكشافية، إلا أنه برغم ذلك، كما أشارت كل من موريل وكاباريل فى كتابهما *Shackleton's Way: Leadership Lessons from the Great Antarctic Explorer*، يشاد به باعتباره أحد القادة العظماء على مر العصور.

اختير شاكلتون لقيادة الحملة الاستكشافية فى عام ١٩٠٢ مع المستكشف "روبرت سكوت"، لكن الحملة فشلت فى الوصول إلى القطب الجنوبى وهى على بُعد ٦٤٠ ميلاً منه، وذلك نظرا لإصابة الرجال بمرض الإسقربوط. وبعد مرور ست سنوات، قاد حملة خاصة به وواجهت نفس الفشل لكنهم هذه المرة كانوا على بعد ٩٧ ميلاً فقط من القطب الجنوبى، كان مكتشفو القطب هم أبطال عصرهم، لذلك تمت مكافأته حتى على الفشل حيث منحه الملك إدوارد السابع لقب فارس.

لكن المستكشف النرويجى "روالد أمندسن" تفوق على كل من سكوت وشاكلتون حيث وصل إلى القطب الجنوبى فى عام ١٩١١، وبعد ذلك طرأت بذهن شاكلتون فكرة أن يكون أول من يجتاز قارة أنتاركتيكا التى لم يتم استكشافها بعد، وذلك عن طريق القيام برحلة يقطع خلالها ١٨٠٠ ميل. وبنشوب الحرب لم يكن عام ١٩١٤ أنسب وقت للقيام بالرحلة، لكن الحكومة البريطانية سمحت للحملة بمواصلة سيرها، وقد امتاز شاكلتون بموهبة فى جمع المال لحملاته ومغامراته، هكذا تمكن من الحصول على سفينة أطلق عليها اسم Endurance أى "التحمل" وذلك نسبة لشعار عائلته "بالتحمل نحقق النصر".

القصة فى إيجاز

أبحرت سفينة شاكلتون إلى مدينة بوينس آيرس ثم إلى ساوز جورجيا ثم إلى الدائرة القطبية الجنوبية مخترقة ألف ميل من المياه المتجمدة متجهة نحو هدفها وهو معسكر القاعدة فى قارة أنتاركتيكا ليبدأ الرجال من هناك رحلتهم الشاقة، وكانت الأمور جميعها تسير على ما يرام حتى علقت السفينة فى الجليد ولم تتحرك.

فيما بعد تسببت الرياح العاتية والتيارات القوية فى سحب السفينة شمالا وذلك على مدار عشرة أشهر، لكن بمجرد أن بدأ الثلج فى الذوبان قليلا أخذت أطواف الجليد تطيح بالسفينة

وتدمرها. وتحطمت السفينة بشكل لا يفلح معه أى إصلاح وأُجبر الرجال على إقامة معسكر فوق الجليد. وبعد انقضاء ثلاثة أسابيع انتابت الرجال حالة فزع ورعب وهم يراقبون أجزاء السفينة وهى تغوص فى بحر ودل، وفى هذه اللحظة أدركوا أنهم قد يقضون شهورا فوق هذه الأسطح الجليدية التى بدأت تنذر بالتشقق فى أية لحظة. حدث كل هذا على بعد ألف ميل من أى مدينة، كما أن هؤلاء الأفراد لم يكن لديهم أية وسيلة اتصال، وكانت أسوأ التحديات التى واجهت شاكلتون هو الضجر والعزلة. فإذا ما كتبت لهم النجاة، فمن المؤكد أنهم سيصابون بالجنون.

وبعد مرور أشهر وهم يشاهدون تلك الاضطرابات التى تحدث فى بحر ودل، وبعدما استنفدوا ما لديهم من مؤن، أدرك الرجال أنه يجب عليهم التحرك للاقتراب من أحد الشواطئ وإثارة انتباه بعض السفن إذا كانوا يريدون الحياة. لذلك قاموا بإلقاء عملات ذهبية ومعدات وأجهزة غالية الثمن وكتب فوق سطح الجليد، وبدأوا فى سحب ثلاثة أطواق نجاة عبر الجليد، كما أعدوا مجموعة من المعسكرات.

بعد ذلك أتى عليهم وقت أدركوا فيه أن عليهم الحصول على قسط من الراحة فى جزيرة إيليفنت أيلاند المهجورة التى تنتشر بها الرياح العاتية. كان مكانا بشعا وبائسا وأيقنوا أن الطعام الذى يحتفظون به سرعان ما سينفد، لذلك قام شاكلتون ومعه مجموعة صغيرة من الرجال بالإبحار باستخدام طوق النجاة وقطعوا مسافة ٨٠٠ ميل فى ١٧ يوما واجهوا خلالها البرودة الشديدة والعواصف العاتية للوصول إلى جورجيا الجنوبية، حيث كانوا يعلمون بوجود محطة صيد حيتان هناك. هذه الرحلة بما شملته من أعاصير وأمواج ضخمة تعتبر الآن واحدة من رحلات القوارب البطولية. وحتى هذه اللحظة لم تكن محنتهم قد انتهت بعد حيث إن الرجال قد هبطوا على الجانب الخطأ من الجزيرة فكان عليهم مواجهة طرق متجمدة عبر الجبال والأنهار الجليدية حتى تمكنوا من الوصول إلى محطة الحيتان.

أفضل مدير عرفته البشرية

اشتهرت هذه الرحلة الاستكشافية نظرا لأن شاكلتون لم يفقد رجلا واحدا من فريقه، بل على العكس فقد رجعوا جميعا فى حالة صحية وذهنية ممتازة. كيف حدث هذا فى الوقت الذى تفشى فيه الموت إثر المجاعات والأمراض، والتعرض للأذى فى كل الحملات الاستكشافية القطبية؟ كيف حافظ طاقم السفينة على هذا القدر من التفاؤل والابتهاج برغم وجود عدد من الشخصيات الكئيبة؟ عندما سئل الضابط الأول "ليونيل جرينستريت" بعد سنوات عن السبب وراء بقائهم أحياء فى الوقت الذى تعرضت فيه حملات اكتشاف القطب إلى كوارث قضت على المشاركين فيها، أجاب الرجل بكلمة واحدة: "شاكلتون".

هذا الرجل قد تحلى بالشجاعة وكانت لديه رؤية، ومع ذلك لم يكن أبدا غير مبال أو مهملا. حيث إن أمان أعضاء الفريق كان يأتى فوق كل اعتبار، وبينما كان "سكوت" ضابط بحرية بريطانيًّا معتادًا على وضع تسلسل هرمى للقيادة والتحكم والسيطرة على كل شىء ومعاملة رجاله من هذا

المنطلق، كان شاكلتون مقتنعا بأن الطاقم هو الحملة، وعلى الرغم من أن تجاربه الطويلة فى البحرية التجارية زادته قوة وصرامة وطورت مهاراته القيادية، فإنه كان مهتما بطبعه بالناس وسابقا لعصره باهتمامه الشديد بكل شخص فى الحملة.

"المرونة" و "العمل الجماعى" أصبحا الآن مصطلحات إدارية مملة، لكن مثل هذا المفهوم فى الإدارة كان حديثا جدا فى عام ١٩١٤. وعلى الرغم من أن شاكلتون كان يحترم الفوارق بين البحارة والعلماء والضباط العاملين تحت إمرته، إلا أنه كان يسعى جاهدا لجعل الجو مشبعاً بروح المساواة قدر المستطاع. إن كانت هناك مهمة يجب إنجازها، فلا أحد يعلو عليها. كان تفكيره متقدما أيضا نظرا لإدراكه أهمية التدريب والاسترخاء، فالألعاب الرياضية ووسائل الترفيه الأخرى بالإضافة إلى جدول دقيق للاعتناء بأوقات الطعام، جميعها أمور نظمت سير الأحداث على مدار اليوم ومنعت السأم والضجر على مدار الشهور التى قضوها على الجليد أو احتشدوا فيها تحت قوارب النجاة المقلوبة.

كان شاكلتون يلجأ للتحلى بالبساطة إذا رأى أن ذلك سيؤدى إلى سيادة الانسجام والتناغم بين طاقم البحارة، حيث كان يقوم بتمريض المرضى بنفسه وفى قمرته، كما كان "يثنى على من عندهم هوس حب الذات". وقد وصفه صديق بأنه "قرصان بقلب أم" وقد اعترف شاكلتون نفسه بأن أسلوبه فى التعامل قد يبدو للبعض رقيقا (وذلك لأنه تربى وسط بيئة نسائية وكان الأخ الوحيد الحامى لثمانى بنات)، ولكنه كقائد كان قادرا على التحلى بالشدة والصرامة، لكن لأن كل فرد كان له تقديره عنده، فلم يخالف أحد أوامره قط. إن بيئة القطب الجنوبى هى مزيج غريب من الضغوط والعزلة، ومن الطبيعى أن تقوم المجموعات المنافسة بمحاولة لتدمير وتخريب الحملة، ومع ذلك لم تكن قيادة شاكلتون وعلى مدى عامين موضع شك أحد قط، ويرجع ذلك لأنه كان يسند إلى رجاله مهام يحبون القيام بها وكان يشجع أفراد فريقه على التعبير عن أنفسهم من خلال العمل. وعلى مدار الليالى الطويلة التى قضوها فى قارة أنتاركتيكا كان يشجع الرجال على كتابة وإلقاء الشعر، كما أقام حفلات وشجع على القراءة من مكتبة السفينة المليئة بالكتب.

وتؤكد المؤلفتان أن هذا الأسلوب يشير إلى مدى ولائه لمبادئه فهو لم يكن على استعداد للفوز بأى ثمن، أو أى طريقة كما كان يرى أن الحياة لعبة خطيرة، لكن لا تنجح إلا إذا لعبتها "بشرف ورجولة"، لو كان قدر له أن ينجح فى حملته لاجتياز قارة أنتاركتيكا ومات رجل واحد خلالها، كان سيفقد النجاح قيمته بالنسبة له.

التفاؤل شجاعة

الحكمة هى أهم ما يميز القادة العظام. وهى شىء يتم اكتسابه عن طريق الخبرة وعملية تجميع المعلومات، ولقد أحب شاكلتون الطبيعة والمغامرة، لكنه أحب أيضا قراءة الكتب. وتشير مؤلفتا الكتاب إلى أنه قد سافر إلى أماكن كثيرة حول العالم أثناء عمله فى البحرية التجارية، "لكن لا

شىء عمل على تفتيح عقله ومداركه مثل الكتب". وحبه الشديد للقراءة قد ساعده على اكتساب رؤية جيدة أثبتت قيمتها أثناء حملته على متن سفينة Endurance.

كان شعار شاكلتون الشخصى يتمثل فى الآتى: "التفاؤل شجاعة أخلاقية حقيقية"، وعلى الرغم من أن المحنة التى تعرضت لها الحملة بدت فظيعة على الورق، فإن الرجال عاشوا فى حلم سعيد أقنعهم به قائدهم حيث طبع بذهنهم فكرة أن كل شىء سيكون بخير وأنهم سينجون بحياتهم، وعلى الرغم من أن أى قائد آخر كان من المحتمل أن يواجه بعض التحديات والتمرد والاستياء، فإن شاكلتون نجح فى تكوين علاقة صداقة وطيدة برجاله الأمر الذى جعل روحهم المعنوية فى أعلى حالاتها. كان يعرف أن الرجال المتفائلين غالبا ما ينشرون الوحدة بين أعضاء الطاقم، فلم يندهش فيما بعد عندما وجد أن أكثر الناس تشاؤما فى الحملة يتصرفون على نحو سيئ (برغم أنهم بدوا فى البداية غاية فى الشجاعة)، وعلى الرغم من أنهم بدوا كأنهم الأضعف فى البداية إلا أن هؤلاء الناس المتفائلين المبتهجين هم الذين نجحوا وتألقوا.

عندما طلب مدير مدرسة من شاكلتون تقديم نصيحة لتلاميذه أجابه قائلا: "عند مواجهة المشاكل والخطر وخيبة الأمل لا تيأس أبدا. يمكنك دوما التغلب على أسوأ الظروف". وهذا مثال لما أطلق عليه "كلود بريستول" مسمى "سحر اليقين"، وهو الأمر الذى يجب أن نتذكره كلما واجهنا المشاكل. وهذا — قبل أى شىء آخر — ما أنقذ الحملة من الدمار. كان شاكلتون طبيبا نفسيا بالفطرة وقد عقد العزم على تأليف كتاب عن الجانب العقلى والذهنى من محنة سفينته فقد كان هذا أكثر ما فتنه فيها.

تعليقات أخيرة

لم يكن الهدف من كتاب *Shackleton's Way* أن يكون مجرد وصف تفصيلى لحملة شاكلتون، أما كتاب "ألفريد لانسنج" *Endurance* فهو يقدم وصفا لأحداث الحملة، وهناك تقارير أخرى عن الحملة كتبها طاقم السفينة. لقد قدمت مؤلفتا الكتاب للقارئ دروسا عن القائد العظيم بأسلوب سهل يمكن استيعابه، دروسا يمكن تعلمها والاستفادة منها، وكل فصل يحوى قائمة من النصائح على سبيل المثال: أسلوب شاكلتون فى "تعيين طاقم بحارة مميز" أو "خلق روح من المودة". كما تتضمن فصول الكتاب بعض المعلومات عن قادة معاصرين تأثرت حياتهم ومجالات أعمالهم بشاكلتون.

الكتاب بوضوح هو نتاج عصره، حيث إنه يشير إلى كيفية رفض الإنترنت لأساليب العمل القديمة وما يعنيه هذا لقادة اليوم، لكن أهم جزء بالكتاب هو ذلك الذى يوضح فيه موريل وكاباريل أسرار القيادة التى يتم تعلمها فى ظل أصعب الظروف، وهذه الأسرار تعد مفيدة جدا لكل من يسعى لإدارة الناس.

ولقد ترددت أنباء كثيرة عن عملية إنقاذ طاقم سفينة شاكلتون، لكن لم ينل هؤلاء الرجال حقهم الكافى من التقدير كأبطال نظرا لأن عملية الإنقاذ تمت وقت نشوب الحرب وموت الكثيرين.

لكن بعد وفاة شاكلتون فى عام ١٩٢٢ (عن عمر يناهز ٤٧ سنة، وأثناء حملته الرابعة فى قارة أنتاركتيكا) تسلل اسمه إلى عالم النسيان نسبيا.

لكن ما سبب هذه الطفرة المفاجئة فى الاهتمام بذلك الرجل؟ تصف موريل وكاباريل الحملة بأنها "النجاح الفاشل"؛ فبينما فشلت الحملة فى تحقيق أهدافها، إلا أنها تمكنت من شىء عظيم جدا وهو الإبقاء على حياة الـ ٢٧ بحارا برغم كل الصعاب التى تعرضوا لها، وتؤكد قصة شاكلتون ذلك التعبير السائد بأن أهمية الرحلة غالبا ما تتجاوز حدود المكان المقصود وأن صحبة الرجال المسافرين تعتبر أهم كثيرا من أى مكافآت.

مارجوت موريل وستيفانى كاباريل

أصبحت موريل من المهتمين بدراسة حياة شاكلتون بعد أن سمعت مصادفة قصة سفينته فى عام ١٩٨٤، ويتضمن عملها نسخا من يوميات أعضاء طاقم السفينة.

وفى عام ١٩٩٨ كتبت الصحفية ستيفانى كاباريل مقالا فى جريدة وول ستريت جورنال عن حملة السفينة Endurance مشيرة إلى البحث الذى كتبته موريل عن مهارات شاكلتون فى القيادة. ولقد أطلقت هذه المقالة شرارة إعادة تجديد الاهتمام بالقصة، وبعد عام بدأت الاثنتان العمل فى كتاب Shackleton's Way الذى أصبح واحدا من الكتب التى حققت أعلى مبيعات، وتعيش مارجوت موريل وستيفانى كاباريل فى مدينة نيويورك.

٢٠٠٠

عقلية المليونير

" إنهم يعيشون فى بيوت جميلة بالأحياء الراقية، والتوازن هو أسلوب حياتهم. وهم مستقلون ماديا، ومع ذلك فهم يستمتعون بالحياة - إنهم ليسوا من ذلك النوع الذى يعمل طوال الوقت أو يلهو طوال الوقت. ومعظمهم ينتمون لجيل واحد".

" بعض المليونيرات يشعرون بأن ذكاءهم كان عاملا مهما ساعدهم على تحقيق النجاح، بينما يشعر الغالبية العظمى بأن الذكاء لم يمثل هذه الأهمية بالنسبة لهم".

الخلاصة

لا يولد الناس بعقلية مليونير، وهذه العقلية ما هى إلا مجموعة من التوجهات والمعلومات التى يمكن لأى إنسان تبنيها واكتسابها.

كتب عن نفس الموضوع:

جورج إس. كلاسون: *أغنى رجل فى بابل* (صـ ٧٢)

بنجامين فرانكلين : *الطريق إلى الثروة* (صـ ١١٢)

روبرت كيوساكى : *الأب الغنى، والأب الفقير* (صـ ١٧٦)

سام والتون: *صنع فى أمريكا* (صـ ٢٨٠)

الفصل ٤٢

توماس جيه. ستانلى

كتاب *The Millionaire Next Door* هو كتاب ستانلى الذى حقق أعلى مبيعات حيث قدم للعالم صورة غير متوقعة لمليونيرات أمريكا، أما كتاب *The Millionaire Mind* فهو يقدم نظرة أكثر عمقا عن سيكولوجية المليونيرات، والعوامل السهلة المتعلقة بالاتجاهات والعقائد التى جعلت هؤلاء الناس ناجحين على المستوى المادى.

ولقد اتسعت قاعدة البحث لتشمل مجموعة من المليونيرات الأكثر ثراء (متضمنة العديد من أشهر المليونيرات ذوى الميزانيات التى تقترب من عشرة ملايين دولار أو أكثر). وبصفة عامة تلقى المؤلف ٧٣٣ ردا على الاستبيان الذى حدد أهدافه بعناية، وكانت النتيجة الإجمالية لهذا الكتاب هى الدعوة إلى غرف معيشة ٧٣٣ رجلا ثريا للدردشة حول المدفأة.

كان السؤال الرئيسى هو: هل من الممكن أن تحظى بحياة سعيدة ومتوازنة وفى الوقت ذاته تصبح مليونيرا؟ تمثلت إجابة ستانلى المدهشة فى أنه على الرغم من أن المال لا يشترى السعادة، فإن المليونيرات يعتبرون أكثر إدراكا من غيرهم لحقيقة أن أفضل الأشياء فى هذه الحياة تعتبر مجانية. فبدلا من قضاء وقت فراغهم، كما ستتوقع، فى زيارة الأماكن الفخمة أو الانشغال بهوايات مكلفة، فإن الغالبية العظمى من المليونيرات يفضلون قضاء أوقات فراغهم مع عائلاتهم وأصدقائهم. فإن لم يقوموا بهذا فإنهم ينشغلون فى الأنشطة الاجتماعية أو لعب الجولف، وكما يقول المؤلف فإن معظم المليونيرات يتصفون بالاقتصاد فى الإنفاق لكنهم ليسوا بخلاء.

المهنة المناسبة

إن الطريق إلى الثروة الدائمة والحياة السعيدة بسيط للغاية: قم بالعمل الذى تحبه. فكلما ازداد حبك لعملك، زادت فرص تفوقك وتميزك فيه وزادت مكافآتك التى تحصل عليها، كما ستزيد نسبة قدرتك على جنى المزيد من الربح من خلال عملية تطوير مهاراتك ومعلوماتك، وتوسيع شبكة علاقاتك فى مجال عملك.

يشعر المليونيرات بالسعادة لأنهم يقدمون على العمل فى قطع غيار السيارات الكبيرة أو فى غسيل السيارات طالما وجدوا فى ذلك فرصة لتطوير أنفسهم، فهم يقدمون على القيام بذلك دون وضع ما يقوله الآخرون عنهم فى الاعتبار. قارن موقفهم هذا بهؤلاء الأشخاص الذين لا يحبون العمل الذى يقومون به لكنهم مجبرون عليه لأنهم يعتقدون أن هذا العمل يمنحهم الأمان المهنى والمادى، ومن سخرية الأقدار أن هذه الرؤية تدفع كثيرين لاختيار فرص عمل مشابهة، ونتيجة

لذلك فإنهم يواجهون منافسة شرسة. وفوق كل هذا، فإن المليونيرات "يفكرون بطريقة مختلفة عن عامة الناس"؛ فهم يقضون معظم أوقاتهم فى البحث عن الأشياء التى لم يلاحظها غيرهم، وقلب الافتراضات وخلق مجالات مربحة متعلقة بالصناعات الرئيسية.

ألم تعثر حتى الآن على المهنة المناسبة لك؟ على عكس وجهة النظر التقليدية المتمثلة فى أن المرء فور تخرجه يبدأ فى البحث عن عمل محدد ثم يتمسك به ويحاول أن يؤديه بشكل جيد، فإن كثيرا من المليونيرات قد عملوا بنوعيات مختلفة من الوظائف والأعمال وأصبح لديهم تجارب عريضة ومتنوعة فى الحياة قبل عثورهم على المهنة المناسبة، وطبقا للمتوافر لديه من معلومات يوجز ستانلى الأمر بقوله: "من الصعب على أى إنسان أن يتعرف على الفرص المناسبة إذا ظل قابعًا فى مكان واحد يؤدى وظيفة واحدة".

المخاطر والمكافأة والإيمان بالنفس

لاحظ ستانلى تلك العلاقة المتبادلة القوية بين الاستعداد للمخاطرة المالية والنجاح المالى، وبينما يرى كثيرون منا أن مجرد بدء مشروع ما يعد مخاطرة كبيرة، فالناجح ماليًّا يرى أن العمل لحساب شخص آخر من الساعة ٩ ـ ٥ ينطوى على المخاطرة نفسها. حيث إنك تعتمد على صاحب العمل كى تكسب رزقك، كما أن مقدار دخلك يتوقف على الوقت الذى تقضيه فى العمل. يميل المليونيرات للمهنة التى لا سقف فيها للمال الذى يتم كسبه ماداموا ناجحين فى عملهم.

ربما تتساءل ماذا عن كل هؤلاء الذين التقى بهم ستانلى والذين لا يملكون مشروعا أو عملا خاصا بهم؟ تشمل القائمة طبعا أطباء ومحامين ومحاسبين وأصحاب الأداء المتميز فى المؤسسات الكبيرة التى يعملون بها، أليس كذلك؟ بالفعل هناك عدد كبير من هؤلاء، لكنهم ليسوا ضمن أشهر المليونيرات أصحاب العشرة ملايين والذين شملهم الاستبيان. حتى إذا اعتلى شخص ما قمة مهنة من تلك المهن، فإنه فى النهاية يقدم خدماته لقاء أجر من كل عميل فى كل مرة، أما صاحب العمل، فهو يجبر غيره على قضاء مزيد من الوقت فى العمل، فى حين أنه هو من يحصد المزيد والمزيد من الثمار.

من أكثر فصول الكتاب تشويقا ذلك الفصل المختص بالعلاقة بين الشجاعة والثروة. إذ إن المليونيرات الذين التقى بهم ستانلى متشابهون كلهم فى شىء واحد: الإيمان الشديد بقدرتهم على تكوين الثروة. يتحدث الناس ويتجادلون حول أهمية الاستثمار فى أسواق المال (البورصة) لكن وكما يشير ستانلى، فإن القليلين فقط من يفكرون فى مصدر الثروة: إنها بشكل عام فكرة تحولت إلى مشروع امتلكته فى البداية مجموعة صغيرة من الناس. يركز مكونو الثروة الحقيقيون على تأسيس مشروع مربح بدلا من المراهنة على الشركات العامة التى لا يعرفون عنها معلومات كافية. قد يبدو هذا مثل وضع كل رأسمالك فى مشروع واحد، مع الاستمرار فى مراقبة هذا المشروع كالصقر.

المدرسة

نسبة كبيرة من المليونيرات العصاميين درسوا فى المدارس بجد وكد، لكنهم لم يكونوا من الطلبة المتفوقين، وأكثر ما تعلموه فى المدارس هو كيفية الحكم على الناس والتفاهم معهم وأن العمل الشاق يمكن أن يحقق مستويات عالية من النجاح، ولقد حكم على الكثيرين بأنهم ليسوا على ذلك القدر من الذكاء الذى من الممكن أن يحقق لهم النجاح، وذلك لأنهم افتقدوا المستويات العليا من الذكاء التحليلى الذى كان من الممكن أن يؤهلهم للالتحاق بكليات الطب أو الحقوق. لكن فيما بعد على مدار حياتهم، اعترف معظم المليونيرات بأن هذه الأحكام المسبقة عليهم جعلتهم يتحدونها ويصرون على النجاح، ونظرا لمعرفتهم بأنهم لن يتمكنوا أبدًا من الانضمام لفئة "الشخصيات المشهورة"، سعوا لإثبات قيمتهم بطرق مختلفة. لقد أجادوا تماما التعامل مع الناس واستغلال الفرص.

غالبا ما يُرجع الناس سبب نجاحهم إلى الحظ السعيد، لكن مليونيرات ستانلى يضعون الحظ فى نهاية قائمة العناصر المؤدية للنجاح. فهم يتفقون على أنه "كلما عملت بكد، تمتعت بمزيد من الحظ السعيد".

شريك الحياة

يقول حوالى ٩٠٪ من المليونيرات إن زواجهم هو أحد أهم عناصر نجاحهم. فشريك الحياة يقدم دعما سيكولوجيا دائما ونصائح أمينة.

فبعد الحب والامتنان والمشاركة فى الاهتمامات، فإن المليونيرات يختارون شركاء حياتهم لسبب معين: أشياء صغيرة لاحظوها أشارت إلى قيمتهم الذاتية ونزاهتهم وحنوهم. وقد تبين بعد ذلك أن شركاء حياة المليونيرات عندهم تلك الصفات التى تصلح فى إدارة العمل مثل: الذكاء والأمانة والثقة والتفاؤل، حيث يختار المليونيرات شركاءهم فى الحياة بمنتهى الذكاء لأنهم يدركون جيدا أنهم سيؤثرون كثيرا فى نجاحهم الشخصى.

كل شىء بسيط له قيمة

كى تصبح ثريا يجب أن تتبنى مجموعة من العادات وطرقا معينة للقيام بالأمور، يبدو بعض هذه العادات والطرق قليل الأهمية أو أمرا بديهيا، على الرغم من ذلك فإن كثيرًا منا لا يتبناها:

- الحصول على أثاث قديم الطراز أو نُسخ مقلدة لقطع أثاث عتيقة بحيث يمكن إعادة تنجيدها وتجهيزها بدلا من شراء قطع أرخص كل بضع سنين.
- شراء نوع جيد من الأحذية بحيث يمكن إعادة إصلاحه أو بيعه إذا دعت الضرورة بدلاً من شراء حذاء جديد.

- ❖ شراء الأغراض المنزلية من متاجر الجملة مستفيدين من الخصومات. نصف المليونيرات – الذين شملهم الاستبيان – دائما ما يكتبون قائمة بما يريدون شراءه قبل ذهابهم إلى الأسواق.
- ❖ المليونير الحق فى هذا الاستبيان لا ينفق أبداً أكثر من ٤١٠٠٠ دولار لشراء سيارة (جزء من هذا المبلغ يضمن له شراء سيارة مستعملة لكن فى حالة جيدة وبسعر أقل كثيرا من هذا المبلغ المذكور) ولا ينفق أكثر من ٣٨ دولارًا على حلاقة الشعر.
- ❖ المليونيرات مقتصدون فى نفقاتهم، لكنهم لا يقومون بكل شىء بأنفسهم رغبة فى التوفير، فيمكنهم اللجوء لآخرين لدهان بيوتهم لأنهم يدركون أن وقتهم يمكن استثماره فى أغراض استثمارية أخرى، وهم يستعينون بخبراء من أجل تنظيم المسائل الضريبية والشئون القانونية، فالمؤسسات المحاسبية والقانونية الكبيرة تتكلف الكثير، لكن نصائحهم واستشاراتهم العظيمة تجعل ما يحصلون عليه من مال يبدو قليلا جدا على المدى الطويل.

تعليقات أخيرة

كان من الممكن أن يخرج كتاب *The Millionaire Mind* فى صورة أفضل (هناك تكرار فى الكثير من العبارات) لكنك لن تشترى الكتاب فقط لأسلوبه النثرى المحبب إلى النفس، وتكلفة هذا الكتاب تعد أقل من أى وجبة فى مطعم جيد، وهو بما يحويه من رؤى عميقة يعتبر ذا قيمة كبيرة.

الكتاب به مجموعة من الحقائق والأفكار الواضحة، بالإضافة إلى النصائح الخمس الأساسية للنجاح المالى التى يرددها دائما المليونيرات، كما يشتمل أيضا على قصص تاريخية ونوادر مليونيرات بأعينهم. و يتضمن أيضا ٤٦ جدولا توضح بيانات البحث بأسلوب يفهمه جيدا حتى من لديهم مشكلة فى فهم المعادلات الحسابية.

بم يتصف عقل المليونير؟ إنه لا يتبع أسلوب حياة يتصف بالبخل الشديد ولا ينظر للمال باعتباره أهم شىء بالحياة، لكنه يحاول تجنب الاعتماد على القروض ويسعى للسيطرة على شئونه المالية. إن الانضباط الذاتى الشديد للمليونير العادى يعنى أنه لا يستطيع التوقف عن جمع الثروة بعد تلبية متطلباته الأساسية. فعقل المليونير يستحضر دائما هذه المقولة: "من لديه خير وفير فإنه يسعى لزيادته". إن الأثرياء لديهم الكثير من المال ويحبون عملهم أيضا. معظم الناس سيقولون: "بالطبع هم يحبون عملهم، ويستطيعون عمل ما يريدون"، لكن عددا قليلا من الناس سيقدر أن حبهم لمهنتهم هو السبب الرئيسى وراء تحقيقهم الثراء فى المقام الأول.

توماس جيه. ستانلى

حصل ستانلى على شهادة دكتوراه فى إدارة الأعمال من جامعة جورجيا وأصبح يعمل أستاذ تسويق بنفس الجامعة. وكان "ديفيد جيه. شوارتز" مؤلف كتاب The Magic of Thinking Big *أحد زملائه فى الجامعة.*

ولقد بدأت أبحاث ستانلى عن الأثرياء فى بداية السبعينيات من القرن العشرين. ومن بين كتبه الأخرى: Marketing to the Affluent *و* The Millionaire Next Door.

يعيش ستانلى فى أتلانتا، بولاية جورجيا، مع زوجته وطفليه.

١٩٩٣

أقصى إنجاز

" إن الطريق للسعادة والنجاح والحصول على المزيد من الأشياء التى ترغبها فى الحياة هو التوصل إلى مجموعة الأرقام الصحيحة للقفل. وبدلاً من إدارة قرص أرقام الحياة أملاً فى الحصول على ضربة حظ كما لو كنت تلعب لعبة التخمين، يجب أن تدرس وتحاكى هؤلاء الذين فعلوا ما ترغب فى القيام به وحققوا النتائج التى ترغب فى تحقيقها" .

" السبب الرئيسى للنجاح فى الحياة هو القدرة على تحديد أهداف معينة وتحقيقها . وهذا هو سبب أن من لا أهداف لديهم مكتوب عليهم العمل دائمًا فى خدمة هؤلاء الذين وضعوا لأنفسهم أهدافا وأنجزوها ، وهذا يعنى أنك عليك أن تختار إما أن تعمل لتحقيق أهدافك أو تعمل لتحقيق أهداف أشخاص آخرين" .

الخلاصة

إن تقييمك لحياتك اليومية ومقارنتها بأهدافك المكتوبة يعد من أهم أسباب النجاح.

كتب عن نفس الموضوع:

توم هوبكنز: *المرشد الرسمى للنجاح* (صـ ١٦٠)

ماكسويل مالتز: *Psycho_Cybernetics* بكتاب *(أهم ٥٠ كتابًا فى مساعدة الذات)*

أنتونى روبنز: *قدرات غير محدودة* (صـ ٢٣٢)

الفصل ٤٣

بريان تراسى

نشأ بريان تراسى فى أسرة فقيرة وكان يرتدى الملابس التى يتبرع بها الأثرياء للمؤسسات الخيرية. وبعد تركه المدرسة عمل فى مجموعة من الحرف وعاش فى نُزل الفقراء. وعندما بلغ الحادية والعشرين من عمره التحق بالعمل فى سفينة نرويجية لنقل البضائع وطاف حول العالم وعاش وعمل فى ٨٠ بلدة على مدار الثمانى سنوات التالية.

فى النهاية وجد نفسه فى العمل بمجال المبيعات، ورغم أنه فى البداية لم يحقق نجاحًا ملحوظًا، فإنه كان مهمومًا دائمًا بهذا السؤال: "ما الذى يجعل بعض الناس ناجحين والبعض الآخر غير ناجحين؟" ولأنه كان حديث العهد بمجال المبيعات، بدأ يقرأ الكثير عن تقنيات البيع وعن سبب اتصاف أفضل رجل المبيعات بهذه الصفة. وأخذ يقلدهم فيما قاموا به وبالتدريج تحسنت نتائجه. وبعد انقضاء ستة شهور، أصبح أفضل رجل مبيعات فى شركته.

وعندما انتقل إلى الإدارة، قرأ كل ما استطاع عن كيفية إدارة الأفراد وأنشأ مؤسسة مبيعات ضخمة لها نشاط فى العديد من البلاد، وبدخوله مجال العقارات، عاد للاستعانة بالكتب مرة أخرى وتحدث مع العديد من المطورين العقاريين الناجحين. كان أول مشروع عمل به هو تمويل وتشييد وتأجير مركز تجارى قيمته ٣ ملايين دولار، وفى المساء كان تراسى يدرس ليحصل على الشهادة الثانوية وقد نجح فى دراسته وتمكن فى النهاية من الالتحاق ببرنامج ماجستير إدارة الأعمال لدراسة نظرية الأعمال التجارية والتسويق التى ساعدته على أن يصبح مستشار إدارة.

وليتعلم عن السعادة، قرأ كل ما استطاع العثور عليه من كتب عن علم ما وراء الطبيعة (ميتافيزيقيا)، وعلم النفس والدوافع. وعندما تزوج تعلم كل ما استطاعه عن كيفية تربية الأبناء. ولكى يقدر على تكوين وجهة نظر خاصة به ومعرفة السر وراء ثراء بلدان بعينها وفقر بلدان أخرى، قرأ بتوسع كتبا عن التاريخ والاقتصاد والسياسة.

بعد عقدين من التفكير فى سؤاله ما الذى يجعل بعض الناس أكثر نجاحًا، قرر تراسى أن يضع كل المعلومات التى عرفها فى شكل "منظومة عن النجاح" بحيث يقدم مساعدة للآخرين. قام بعقد ندوات، لكن هذه الندوات استغرقت ثلاث سنوات حتى تحقق شهرة واسعة. ثم أصدر برنامجا تدريبيا مسجلا على شرائط كاسيت بعنوان *The Psychology of Achievement* الذى باع حوالى نصف مليون نسخة. أما كتاب *أقصى إنجاز: استراتيجيات ومهارات سوف تطلق قواك الخفية من أجل تحقيق النجاح*، فهو النسخة المكتوبة لهذا البرنامج.

المهارة الأساسية

يقدم لنا تراسى هذه السيرة الذاتية ليرينا كيف تغير من مجرد شخص تائه إلى إنسان شديد التركيز، من الجدير بالذكر أن الوظائف المتنوعة التى شغلها أصبحت سبيله للاستمرار فى القيام بالعمل الذى يحبه: دراسة النجاح ذاته.

عندما أتى تراسى لتجميع كل المعلومات التى حصل عليها، أدرك أن هناك مهارة أساسية من الممكن أن تؤدى إلى أفضل النتائج على مدار حياة الفرد ألا وهى القدرة على تحديد الأهداف ثم تحقيقها. عندما اكتشف عملية تحديد الأهداف فى الثالثة والعشرين من عمره، شعر تراسى لأول مرة بأنه بإمكانه السيطرة على مستقبله، لقد تعلم أن البشر دائما ما يكون لهم غايات: فطموحاتنا تشكل شخصياتنا، حيث إننا نهيئ أنفسنا لتحقيق الصورة التى تخيلنا عليها هدفنا. أخبر الدكتور "ماكسويل مالتز" مؤلف كتاب *Psycho_Cybernetics* تراسى بأن البشر أشبه بآلات متخصصة فى تحديد الأهداف، مما يعنى أنه لا بد من تزويد هذه الآلات بهدف معين كى تعمل بأفضل طريقة. شَبَّه مالتز الناس بالصواريخ ذاتية التوجيه التى تصحح مسارها باستمرار كى تتمكن من إصابة الهدف، بنفس الأسلوب يمكننا برمجة أنفسنا لتحقيق رغباتنا من خلال تزويد أنفسنا باستمرار بتقييم لأدائنا.

اكتشف تراسى أن أفضل ما فى الأهداف أنها تمثل فى حد ذاتها قيمة محايدة: فأيا كان الهدف الذى تحدده لنفسك، سواء كان جيدا أو سيئا، فإنه من الممكن لك أن تحققه. وعليه فلماذا لا تستغرق وقتًا كافيًا لتحديد أهداف رائعة تثرى حياتك؟

قيمة المهارة

لاحظ تراسى أن أقل من ٣ ٪ من الناس لديهم أفكار مدونة وأن أقل من ١٪ يراجعونها بانتظام. ومع ذلك فمعظمنا يعرف أنه من المهم أن تكون لدينا أهداف، وقد يكون منا من حضر ندوات أو قرأ كتبا عن هذا الموضوع. نحن نقضى العديد من السنوات فى المدرسة، ومع ذلك فإن أهم عامل يؤدى إلى النجاح فى الحياة ـ كيفية تحويل رغباتنا وطموحاتنا إلى واقع ملموس ـ نادرا ما نتعلمه فى المدارس.

إذن لماذا لا نخطو خطوة وضع أهداف لأنفسنا؟ يضع تراسى قائمة بالأسباب لكن أهمها هو أننا لسنا على استعداد لتحمل مسئولية حياتنا بأكملها، فإذا لم نقم بوضع الأهداف، فى هذه الحالة لن نكون مضطرين لتحقيقها. والسبب المعتاد هو أن وضع الأهداف لم يكن يوما جزءا من عادات عائلاتنا أو حتى خلفياتنا الاجتماعية. نتيجة لذلك، قد ينتهى بنا الحال ونحن مختلطون بمن ليست لديهم أفكار واضحة حول إلى أين يتجهون، ثم نصبح ذلك الشخص الذى "يتبع من يتبعون غيرهم".

فائدة تحديد الأهداف هى أنك كلما أنجزت هدفا تشعر بمسئوليتك عن مصيرك، ومع كل لحظة تمر عليك تزيد نسبة إنتاجيتك فيتزايد احترامك لنفسك ويسهل عليك أن تظل مُحفَّزا. وفجأة تكتشف معنى عبارة "لا شيء يعلو فى قيمته عن النجاح".

كى تصبح خبيرا فى وضع الأهداف

الأهداف يجب أن تفوق قدراتك لكن هذا لا يعنى أن تحدد لنفسك أهدافا غير واقعية، فمثلا عندما كان تراسى يكسب ٤٠٠٠٠ دولار فى السنة، حدد لنفسه هدفا متمثلا فى كسب ٤٠٠٠٠٠ دولار فى غضون ١٢ شهرا. لكن المشكلة كانت أن الهدف كان كبيرا جدًّا إلى حد أنه كان يشعر فى أعماقه بأنه لن يقدر على تحقيقه، وبتقليل قيمة الهدف إلى ٦٠٠٠٠ دولار فى السنة ـ لا تزال هناك زيادة مقدارها ٥٠٪ ـ تمكن من تحقيق هدفه خلال ستة أشهر فقط.

يجب تدوين الأهداف. وعلى الرغم من أن هذا قد يتطلب بعض الانضباط، فإن هناك أمرا أشبه بالسحر فيما يتعلق بتدوين الأهداف على الورق حيث إن عملية التدوين هذه تساعد على زيادة نسبة احتمالية تحقيق الهدف، كلما زادت تفاصيل الهدف كان أفضل؛ لأن العقل الباطن يحتاج إلى تفاصيل لتشكيل الفعل. لذا يقول تراسى: " لا يمكنك التصويب نحو هدف غير مرئى". لا تقلق بشأن تفاصيل كيفية إنجاز أو تحقيق الهدف، أهم شيء أن تكون متأكدًا ودقيقًا بشأن ما تريد. فعدم قيامك بذلك يعنى أنك تترك حياتك لتشكلها الظروف.

يمكن تقسيم الأهداف إلى ملموسة وغير ملموسة، الأهداف غير الملموسة تكون على سبيل المثال مرتبطة بزيادة القدرة على الصبر، ولا تحتاج لمواعيد محددة لإنجازها، أما الأهداف الملموسة مثل تحقيق حصة معينة من المبيعات فهى تحتاج لتحديد موعد للانتهاء منها لأن ذلك سيدفعك لبذل الكثير من الجهد فى العمل حتى تتأكد من تحقيق الهدف. وقد علق أحد مدربى المبيعات وهو من أصدقاء تراسى بقوله: "لا توجد أهداف غير واقعية، لكن هناك مواعيد محددة غير واقعية". فإذا ما فشلت فى إنجاز الهدف الذى حددته، فلا تستنتج من ذلك أن تحديد الأهداف لا جدوى منه. بالعكس اعمل على زيادة معلوماتك عن هذا الهدف. و تذكر جيدا أن الأهداف الواضحة تزودك بالقوة اللازمة للاستمرار والمضى قدما؛ وبدون الأهداف سوف تنهار بسهولة عند مواجهة أول عقبة.

الهدف ذو المعنى

يقول تراسى إن أى إنجاز سيكون لا قيمة له إن لم يكن معززا للإحساس بالسلام الداخلى، لذلك أيا كانت أهدافك فإنه يجب أن تدور جميعها حول غرض واحد ذى معنى لحياتك. فأنت تصبح ناجحا عندما تتمكن من المضى فى سبيل إسعاد نفسك، لذا يجب أن تسعى لتحقيق الأهداف التى تهمك ـ وفى هذه الحالة فقط ستصبح بحق ذا نفع للآخرين.

إن علاقتك بمن تحب تلعب دورا مهما فى عملية تحديدك لهدفك. يذكرنا تراسى بأنه فقط عندما تسير مثل هذه العلاقات على ما يرام، "يمكننا توجيه أفكارنا نحو التعبير عن الذات وإشباع الرغبات الذاتية مما يساعدنا على تحقيق أقصى استفادة من قدراتنا الكامنة". قليل جدًّا من الناس لديهم أهداف محددة لتحسين نمط حياتهم العاطفية.

من بين أهم مقومات النجاح الأخرى عند تراسى الحرية المالية. إن القلق بشأن المال هو السبب وراء انهيار وفشل حوالى ٨٠ ٪ من العلاقات. مما يعنى أنك تدين لنفسك ولشريك حياتك بتطوير مهاراتك وتلقى العلم كى تعلى من شأنك.

تعليقات أخيرة

أقصى إنجاز هو كتاب بسيط عن النجاح، وقد تبدو كثيرٌ من أفكار الكتاب غير جديدة، لكن حاول أن تتعمق فى فهم تلك الأفكار وسترى كيف ستستفيد منها. تغطى فصول الكتاب الاثنا عشر كل نواحى التطور الشخصى تقريبا، لكننا ركزنا هنا على العنصر الأساسى لفلسفة تراسى وهو تحديد الهدف، لكن الكتاب يشتمل على الكثير من المعلومات التى تمثل إجابة لسؤاله الأساسى: "ما الذى يجعل بعض الناس ناجحين والبعض الآخر غير ناجحين؟".

إحدى الإجابات هى أن الناجحين محبون للقراءة جدًّا. على سبيل المثال نرى كيف أن خبراء التحفيز المشهورين أمثال "توم هويكنز" وأنتونى روبنز" وتراسى لا يفوتون قط أى فرصة ليخبرونا كيف فتَحت القراءة عيونهم على كل ما هو ممكن، ذلك لأنك كلما قرأت عن حياة وأفعال الناجحين، زاد احتمال رفعك للحد الأقصى لطموحاتك.

بريان تراسى

ولد فى كندا فى عام ١٩٤٤ . وهو إحدى الشخصيات الرائدة فى مجال التحفيز فى العالم، كما أنه يعقد ندوات بشكل منتظم من أجل العاملين فى مجال البيع والمديرين التنفيذيين والأفراد، وهو مؤسس شركة بريان تراسى إنترناشونال التى مقرها مدينة سان دييجو بولاية كاليفورنيا.

وتضم برامجه المسجلة على شرائط كاسيت: The Psychology of Achievement و The Psychology of Selling، و Peak Performance Woman, Million Dollar Habits، و How to Master Your Time. *ومن بين كتبه:* The 100 Absolutely Unbreakable Laws of Business Success و Create Your Own Future و Focal Point.

القرن الرابع قبل الميلاد

فن الحرب

"قال صن تزو:

بشكل عام، إن أفضل طريقة لاستخدام القوة العسكرية هى أن تغزو بلدة بأكملها، لكن تدمير البلدة يعد عملا دنيئًا. إن المحاربين القدامى الذين عرفوا كيفية استخدام القوة العسكرية هزموا جيوش الأعداء، لكن ليس عن طريق القتال. لقد أخضعوا بلاد الأعداء، لكن بدون القوة. كان الهدف الاستيلاء على كل شىء. وبهذه الكيفية لم يمت الجنود، وحصل قائدنا على غنائم لا حصر لها؛ لذلك فإن القائد الذى ينتصر فى كل معاركه بتدمير الجيوش الأخرى لا يعد محاربا مثاليا. المحارب المثالى هو الذى ينتصر فى الحرب بإجبار العدو على الاستسلام دون خوض غمار حرب".

الخلاصة

لدى الشخص الناجح مهارة غير عادية فى التعامل مع الصراع بما يضمن أفضل النتائج للجميع.

كتب عن نفس الموضوع:

The Bhagavad_ Gita بكتاب *(أهم ٥٠ كتابًا فى مساعدة الذات)*

تشين نينج تشو: *وجه عابس، وقلب أسود* (صـ ٦٦)

لاو تزو: *Tao Te Ching* بكتاب *(أهم ٥٠ كتابًا فى مساعدة الذات)*

الفصل ٤٤

صن تزو

عاش صن تزو فى ذات الحقبة التى عاش فيها كونفوشيوس، فى شمال الصين. وكان خبيرا عسكريا غاية فى الذكاء فى فترة الدويلات المتحاربة. إن هذا الكتاب *The Art of War* هو سجل لأفكاره المتعلقة بكيفية النجاة والنجاح فى الأوقات العصيبة، وقد ظلت الأفكار التى يحتويها هذا الكتاب لفترة طويلة مجرد معلومات تنتقل من شخص لآخر شفهيًّا، وفيما بعد كُتبت هذه الأفكار على سيقان نبات الخيزران، وفى النهاية جمعت هذه الأفكار فى كتاب واحد.

لم يكن هذا الكتاب هو الوحيد الذى يتناول القيادة العسكرية فى هذه الفترة لكنه كان الأفضل. وكما يؤكد مترجمو النسخة الحديثة لهذا الكتاب (مجموعة دنما للترجمة، شامبالا، ٢٠٠٢) فإن الكتب العسكرية الأخرى التى ظهرت فى تلك الفترة لم تكن سوى مجرد مرشد تقنى بسيط، ويؤكد هذا الكتاب "قيمة المعلومات كوسيلة لتحقيق النصر، كما أن سلاحه الرئيسى هو القوة الموجودة أساسا فى عالم الطبيعة وعالم البشر". إن هذا الاهتمام بكل ما هو شخصى ـ معلومات وسمات والتناغم مع الطبيعة ـ هو سبب بقاء الكتاب مفيدا وقيِّما حتى الآن.

النصر بدون عدوان

" مائة انتصار فى مائة معركة لا تدل على المهارة؛ لأن المهارة الحقيقية تكمن فى القدرة على قهر جيوش الآخرين دون معارك" .

يقدم كتاب *The Art of War* طريقة مختلفة لرؤية الصراع ويحاول تغيير أسلوبنا الغريزى الذى يحثنا على "المحاربة دفاعا عن حياتنا". يقول الكتاب بطريقة فى منتهى الذكاء إنه من الممكن منع أى صراع من التطور إلى شىء بغيض ـ أو منعه من التطور أساسا. يعرف القائد الحكيم أن المعركة الحقيقية هى إحدى طرق تحقيق النصر، وهذا هو مفهوم "النظر للصورة كاملة" أى الغزو بأقل قوة وأقل خسائر. بحيث تبقى موارد الطرفين سليمة ولا تتعرض لأى أذى.

نحن نصف هذه النتيجة فى زمننا المعاصر بعبارة "الصفقة الرابحة لكلا الطرفين"، المسألة ليست مجرد إلحاق الهزيمة بشخص ما فى جدل بل إقناعه بطريقتنا فى التفكير، ولأننا تمكنا من تبنى النظرة الأكثر شمولية، فإن فخرنا وكرامتنا لم يلحق بهما أى أذى. وعلى العكس من هذا، فإذا كنا نؤمن بحاجتنا إلى "صفقة يكون فيها أحد الطرفين خاسرا"، فسيترتب على ذلك

اعتمادنا على العدوان والقوة. إن أسلوب صن تزو يتمثل فى ألا تفكر كثيرا فى العدو، بل فى الموقف ككل – أى الطريقة التى يبدو أن الأمور تسير وفقا لها – وذلك لكى تصبح أنت وعدوك كيانا واحدا. بهذه الطريقة يمكنك أن تسيطر على الموقف حتى وأنت وسط الفوضى العارمة. وكما قال المترجمون بمجموعة دنما: "إنها ليست مسألة الإيمان بقوى غريبة. بالعكس إنها مسألة التعرف على كيفية سير الأمور".

نموذج حديث

معظم الناس لا يكونون عرضة للمشاركة فى حروب، لكننا جميعا عرضة لمواجهة بعض الصراعات. إن أفضل طريقة للتعامل مع الصراع – وقد تبدو صعبة – هى أن تعالجه بأسلوب موضوعى، وهذا الكتاب يعلمنا أن "القائد الغاضب يخسر"، فالغضب يؤدى إلى الفوضى وربما إلى معاناة أكثر من اللازم، بينما تؤدى السيطرة على النفس إلى فعل موضوعى وقوى.

فى كتابه عن السيرة الذاتية لـ "وارن بافيت" يصف "ريتشارد لونستين" أزمة حدثت فى مجال عمل هذا المستثمر الأسطورى حارب خلالها من أجل إنقاذ مؤسسة سولومون برازرز التابعة لوول ستريت. كانت هذه المؤسسة، التى كان هو أحد كبار مستثمريها، معرضة للإغلاق على يد الحكومة الأمريكية لأن أحد تجارها كذب على وزارة المالية. فى مواجهة هذا الموقف تعاون بافيت مع المحققين تعاونا شديدا وانتهى الأمر بإسقاطهم التهم. حيث إن محاميه ناقش المحققين قائلا إن الاستمرار فى توجيه التهم سيجعل الأمر يبدو وكأنهم يعاقبونه على تعاونه، فى حين أنه من اللازم مكافأته على هذا السلوك، ولقد كتب لونستين متحدثا عن بافيت:

" دفعته غريزته لتجنب مواجهة منافسيه، لكنه فى الوقت ذاته كان عازما على الفوز عليهم دون قتال. إنه لم يحاول إقناعهم؛ لكنه جردهم من سلاحهم ثم تعاون معهم" .

إن أسلوب بافيت هو أفضل مثال يوضح رسالة صن تزو المتمثلة فى أن أفضل المحاربين يحصل على ما يريد دون أن يلجأ للقتال، فعن طريق قبول وجهة نظر أعدائك والإقرار بها، يصبحون أقل عداء ويتم التوصل إلى أفضل نتيجة للجميع.

القيادة من خلال الشخصية

كى تصبح هذا القائد الذى يصفه صن تزو فإنك لن تحتاج لمعلومات شاملة عن عدوك فقط، بل ستحتاج أيضا لمعلومات عن نفسك.

لكى تصبح كالحصن المنيع يجب أن تعد نفسك لذلك. لا يمكنك الاعتماد على ضعف الآخرين. النصر يتحقق لهؤلاء الذين طوروا نظاما أخلاقيا يعتمد على التغيير والتطوير المستمر، وليس لهؤلاء الذين لا يشغلهم سوى المنافسة. بالطبع أنت لا يمكنك السيطرة على الآخر لكن يمكنك

أن تصبح حصنا منيعا من خلال تطوير قوة شخصيتك وزيادة معلومات وتعميق رؤيتك. يشير "دونالد كراوس" - صاحب كتاب *The Art of War for Executives* ١٩٩٥ الذى يدعو لتطبيق أفكار "صن تزو" من أجل النجاح فى إدارة الأفراد وتنمية المشروعات والازدهار فى ظل الظروف المتغيرة - إلى أن القيادة فى الفلسفة الصينية تعنى الشخصية. فأصحاب الشخصية العظيمة، يتطورون مع الوقت ويصبحون قادة بشكل طبيعى جدا.

" معرفة الآخر ومعرفة الذات، ستجنبانك الخطر
الذى تواجهه فى أى معركة" .

من خلال معرفة الذات هذه، بالإضافة إلى الرؤى الاستراتيجية من خلال المراقبة الدقيقة للآخرين، يمكنك أن تصبح "قائدًا حكيمًا" أو ما يسميه مترجمو دنما "قائد فرقة عسكرية محنك".

تبنى النظرة الأعم والرؤية بوضوح

النظرة الضيقة عادة ما تكون الأكثر زيفا وضعفا، واختيارك للنظرة الأعم والأشمل يعنى أن تفتح عقلك وتصبح على استعداد لتلقى كل المعلومات، الأمر الذى يعطيك صورة أدق لما يحدث. فالنظرة الضيقة غالبا ما تكون نتيجة للخوف، أما النظرة الشاملة فهى نتيجة لهدف تسعى لتحقيقه بشكل موضوعى.

هذا الكتاب يعطى أهمية كبيرة للمعلومات الحالية. حيث يحثنا على الآتى: لا تتصرف طبقا لمعتقدات أو عقيدة ثابتة، لكن طبقا للمعلومات المتعلقة بالموقف أو اللحظة، عليك دائما تحدى الحكمة التقليدية.

البراعة فى تحديد الوقت المناسب

مع القدرة على رؤية ما يحدث تأتى أيضا المهارة فى التقاط اتجاه وسرعة الحدث. ولأنك ترى الآن الصورة كاملة وتتميز بالصبر، فأنت تمتلك القدرة على تحديد الوقت المناسب. أى أنك يمكنك قراءة كيفية سير الأحداث والتصرف وفقا لذلك. عكس هذا هو التحرك بناء على العادات الثابتة فى اللاوعى وصلابة العقل. حتى العادات الجيدة يمكنها الوقوف كعقبة فى طريق قراءة الموقف بشكل صحيح.

تدور استراتيجيات صن تزو حول بناء القوة الدافعة ثم الضرب بقوة والهروب بسرعة. هكذا نجد أن "الجيوش تقيم النصر ولا تقيم المماطلة". فتصرفات القائد الحصيف تتسم بالسرعة والحسم، وإليك المزيد من خصال هذا القائد:

- يتحكم فى أحداث المعركة بدلا من محاولة التعامل معها.

- يتحرك بهدوء وبدون خُيلاء من أجل إنجاز الأهداف.
- يجعل العدو يرهق نفسه فى محاولته تحقيق امتيازات ثم يدفع قواته لتُفقده توازنه.
- يتميز بالمرونة والقدرة على تغيير أسلوبه بحيث يتوافق مع كل موقف.
- يصمم على النصر، ولا يقضى الوقت فى تمنيه.
- أستاذ فى السيطرة على الشك والفوضى.
- تقليدى فى بعض الأمور، حتى يمكنه مفاجأة الآخرين ببعض الأمور.
- متمرس فى فن الخداع؛ بمعنى أن يجعل الآخرين يرون ما يريدهم أن يروه.
- يسعى بإصرار وراء معلومات عن الجانب الآخر.
- يحاول بناء علاقة وطيدة مع أفراد مؤسسته كى يعملوا وكأنهم كتلة واحدة وبروح واحدة.

تعليقات أخيرة

قضى الغرب وقتا طويلا حتى تمكن من تقدير قيمة هذا الكتاب، ربما لأن النص ذاته شديد الغموض. فلم يذكر به أى حجة، ومثل كتاب *Tao Te Ching* فإن طريقة عرضه للأفكار تجعلها تبدو غير مفهومة أو متناقضة، ومعظم الترجمات تعد أقرب ما يكون إلى نوع من التفسير أو التأويل.

ومع ذلك، فقد نسب كثير من القادة على مر التاريخ نجاحهم إلى استراتيجيات صن تزو. ومن بين الأوائل الذين صرحوا بذلك المحارب الصينى "تساو تساو" الذى خطط لتوحيد كل أراضى الصين، واستمر تأثير هذا الكتاب حتى وصل إلى "ماو تسى تونج"، وكما تشير النسخة التى ترجمتها مجموعة دنما فإن دليل البحرية الأمريكية *Warfighting* به فقرات كثيرة مشابهة للفقرات التى وردت فى كتاب صن تزو.

وبرغم ذلك فإن أكثر المواقف التى يستخدم فيها الكتاب اليوم هى تلك المواقف المملة التى تواجهنا أثناء عملنا اليومى أو فى حياتنا. يمكن أن تجد هذا الكتاب فى يد رجل الأعمال أو القائد العسكرى أو رجل السياسة.

تم تأليف هذا الكتاب فى فترة كان يسودها عدم الاستقرار عندما كانت المعتقدات القديمة والأخلاقيات فى خطر. لذلك فالكتاب لم يتناول "الأخلاق" ـ التى هى من اختراع البشر ـ بل تناول أهمية الوعى بالحلول المفيدة وكيفية مواكبة الأحداث التى تدور بالعالم.

يقدم هذا الكتاب استراتيجيات للنجاح تم التيقن منها على مدى آلاف السنين. وهذا الكتاب مثله مثل الحكمة الحقيقية، غير مقيد بزمان أو مكان.

١٩٩٢

صنع فى أمريكا

" إنها قصة عن الريادة والمخاطرة والعمل الشاق ومعرفة إلى أين تريد الذهاب والاستعداد للقيام بما يتطلبه الأمر كى تذهب إلى حيث تريد، وعن الإيمان بفكرتك، فى الوقت الذى قد لا تروق فيه تلك الفكرة لآخرين، والتمسك برأيك. لكنى شديد الاقتناع بأن أكثر ما تلقى الضوء عليه هو التأكيد على أنه لا حدود لما يمكن للناس العاديين البسطاء إنجازه إذا أتيحت لهم الفرصة والتشجيع والحافز ليبذلوا قصارى جهدهم" .

" أردت دائمًا أن أكون أفضل تاجر تجزئة فى العالم، وليس بالضرورة الأشهر" .

الخلاصة

أتقن عملك وأده على أكمل وجه وسيأتيك الربح من كل مكان بالعالم.

كتب عن نفس الموضوع:

أندرو كارنيجى : *السيرة الذاتية لأندرو كارنيجى* (صـ ٦٠)

مايكل ديل: *مباشرة من ديل* (صـ ١٠٠)

جيه. دابليو. ماريوت الابن: *الاستعداد لتقديم الخدمة* (صـ ٢١٤)

توماس جيه. ستانلى: *عقلية المليونير* (صـ ٢٦٢)

الفصل ٤٥

سام والتون

فى عام ١٩٨٥ أطلقت مجلة فوربس الأمريكية على سام والتون لقب "أغنى رجل فى أمريكا"، وبعد انقضاء عشرين سنة، صنفت ذات المجلة أربعة أعضاء من أسرة سام والتون من بين أثرى عشرة رجال فى العالم، كما حققت شركتهم وول مارت تقدما كبيرا لم تحققه أى شركة أخرى فى هذا الوقت.

لقد كانت وسائل الإعلام مهتمة دائما بالعائلات التى تتميز بمثل هذا الثراء الكبير، ويصف والتون الأمر قائلا:

" عادة ما كانت وسائل الإعلام تصفنى بأننى شخص بخيل، ومنعزل وغريب الأطوار وأفضل المعيشة فى الريف بجوار كلابى، على الرغم من امتلاكى بلايين الدولارات المخبأة فى أحد الكهوف" .

تم تأليف كتاب *Made in America* قبل وفاة والتون بعامين، وهو محاولة منه لشرح فلسفته واستراتيجياته التى كانت وراء نهوض شركة وول مارت من العدم حتى أصبحت أكبر شركة بيع بالتجزئة فى العالم فى فترة قليلة.

البدايات

نشأ سام والتون وتربى أثناء فترة الكساد العظيم، وعلى مدار حياته شهد مع والده – مثمن قروض – استرداد ملكية مزارع الأسرة. كان طموحه الشخصى وهو صبى أن يعمل كموظف مبيعات، لكن بعد تخرجه فى الجامعة وقضاء فترة الخدمة العسكرية بدأ مشواره المهنى كبائع تجزئة فى شركة جيه. سى. بينى. وبعد زواجه من "هيلين روبسون"، التى دعمها أبوها ببعض المال لعمل مشروع، افتتح الزوجان متجر بين فرانكلين لبيع مختلف الأغراض فى مدينة نيو بورت بولاية أركانساس.

فيما بعد ارتفع إيجار المتجر بدرجة كبيرة كما اشتدت المنافسة فى الأسواق، لكن والتون واصل مسيرته وتمكن من مضاعفة حجم المبيعات والأرباح، وعندما حل موعد تجديد عقد الإيجار رفض المالك لأنه أراد أن يعطى المتجر لابنه. عندئذ شعر والتون بالإحباط.

بدأ الزوجان مرة أخرى من جديد فى بينتونفيل وهى مدينة صغيرة نسبيًّا شمال غرب أركانساس، وافتتحا متجرا جديدا أطلق عليه والتون اسم فايف آند ديم، ولجأ والتون إلى تطبيق فكرة جديدة تماما تستند إلى أسلوب خدمة الذات ثم مراجعة ودفع الحساب أمام المتجر الذى

زوده بأحدث أساليب الإضاءة. وبدأ المحل يحقق أرباحًا جيدة، ولقد اكتشف والتون أن هناك طلبات كثيرة لا تتم تلبيتها للمقيمين فى المدن الصغيرة والمناطق المحيطة بها وأنه بإمكانه تلبية احتياجات هؤلاء الناس إذا قدم أسعارا مناسبة، فالناس كانوا مستعدين – برحابة صدر – للسفر عشرات الأميال من أجل عقد الصفقات المربحة.

التوسع

أخذت أمريكا فى التغير سريعًا بعد الحرب. حيث بدأت حركة انتقال الناس إلى الضواحى وسفرهم عبر المدن وكانت السيارة هى أفضل وسائل التنقل. فى هذه الفترة انتشرت مطاعم الوجبات السريعة والاستراحات على الطريق العام لخدمة حركة المرور بالطرق السريعة، والتى كانت تدور حول المدن ولمسافات كبيرة. فى تلك المدن ظلت محال التجزئة كما هى: محال صغيرة متخصصة (جزارة. أو ملابس جاهزة.. إلخ) ومحال لمختلف السلع والبضائع. بدأت عائلة والتون تحدى هذا النمط المعتاد بتقديم أسعار منخفضة جدًّا، ونوعيات مختلفة من السلع، وضمان رضاء العملاء، والعمل لساعات أطول – وجميعها أمور تعتبر اليوم من المسلمات.

ولقد سعى والتون دائما للشراء مباشرة من المُصنعين، كى يلغى دور الوسطاء. كن على قناعة بأنك إذا اشتريت بضائع بأسعار مرتفعة فهذا يعنى أنك "قد اشتريت فشل شخص آخر وعدم كفاءته". وكانت سياسة شركة وول مارت - التى لم تكن واضحة فى حينها - أنك تحقق مكاسب عالية من بيع بضائع كثيرة بأسعار منخفضة، وليس من خلال بيع بضائع قليلة بأسعار مرتفعة.

بمقدم عام ١٩٦٠ شيد سام وأخوه "باد والتون" "إمبراطورية" مكونة من تسعة محال تعمل فى السلع المتنوعة. وعندما سئل عن مدى التوسع الذى سيقومان به فيما بعد، أجاب سام والتون: "من المحتمل أن يكون محدودا للغاية" – فأى توسع أكبر من ذلك سيجعلهما غير قادرين على الإشراف على المحال بنفسيهما. لكن شراءهما طائرة خفيفة مكنهما من زيارة المواقع والمحال بسرعة ومن استكشاف مواقع جيدة لمحال جديدة، ومن ثم ثبت خطأ هذا التخمين السابق.

الدخيل يتحول إلى عملاق

لم يفتتح أول محل يحمل اسم وول مارت حتى عام ١٩٦٢. حينها كان والتون يبلغ من العمر الرابعة والأربعين. وفى ذات العام أيضا افتتحت شركة إس. إس. كريج سلسلة متاجر كمارت.

أكد والتون أن شركته فى البداية كانت تعتبر دخيلة على المجال. فعلى مدار فترة طويلة من تاريخها، نظر إليها بعض الناس على أنها مجرد شركة متواضعة ارتفعت فجأة من الحضيض إلى تلك المنزلة الرفيعة فى أركانساس ولم يكن أحد يوليها اهتماما كبيرا. ومع بداية سبعينيات القرن العشرين، امتلكت سلسلة كمارت ٥٠٠ محل بينما امتلك آل والتون ٧٠ فقط. لكن بحلول عام ١٩٧٦ تضاعفت فروع كمارت إلى الألف فرع بينما بلغ عدد متاجر وول مارت ١٥٠ فقط.

كان أول متاجر وول مارت سيئا إلى حد ما وفى حالة من الفوضى. لكن أسعار وول مارت بصفة عامة كانت أقل ٢٠٪ من أى متجر آخر. وهذا ما جعل الزبائن يتزاحمون عليها. ومع تطور عملية تسويق السلع، شقت الشركة طريقها إلى النماء بمعدل من ٣٠٪ إلى ٧٠٪ كل عام، وبدأت المنافسة مع متاجر "كمارت" تشتعل، والأرقام خير دليل. ففى عام ١٩٦٠ كان هناك ٢٧٦ متجرا تابعا لوول مارت، ومع حلول عام ١٩٩٠ حققت الشركة أرباحا بلغت مليار دولار من المتاجر التى بلغ عددها ١٥٢٨.

فى السنة التى كتب فيها والتون كتابه هذا باعت محال وول مارت ٢٧ مليون بنطلون جينز و٢٨٠ مليار زوج جوارب أى ما يغطى احتياجات كل رجلٍ وامرأة وطفل فى الولايات المتحدة الأمريكية.

• وول مارت اليوم

هناك مجموعة انتقادات موجهة إلى وول مارت اليوم منها كونه دائما فى خصومة مع النقابات العمالية وكون ثلث العمال يعملون بدوام جزئى. وهناك اتهام آخر بضعف المبالغ التى تخصصها لأعمال الخير.

ويجيب والتون على هذه الانتقادات قائلا إن هدفه الأساسى هو إنقاذ أموال العملاء، ومن خلال هذه المدخرات يمكنه رفع مستويات المعيشة فى أى مكان تتواجد فيه المحال. ومن ثم فلا الأجور المرتفعة ولا برامج الإحسان والخير باهظة التكاليف ستخدم هذا الغرض، أما بالنسبة لسياسة وول مارت فى استخدام الموردين الأمريكيين متى أمكن، فهو يؤمن بأن هذه الطريقة وفرت مئات الآلاف من الوظائف وجعلت الصناعة الأمريكية أكثر قدرة على المنافسة. كما أكد أن البنية المؤسسية لـ "وول مارت" تتيح الفرصة لجميع العاملين بالتعبير عن أفكارهم وعرضها على مسئولى الشركة، لقد أصبحت الشركة كبيرة من خلال الاستماع لصغار الموظفين، ومن الواضح أن وول مارت تتشابه فى هذه النقاط مع شركة إنرون، والتى أشار والتون إلى نظامها فى التشغيل باعتباره قائما على (قبل كشف المشاكل التى كانت موجودة ببعض المؤسسات الأمريكية الضخمة بسنوات) "الكسب غير المشروع ممن هم بالقمة".

أسلوب سام والتون فى العمل والحياة

- ❖ قلد أفكار المشاريع الأخرى وطبقها بنجاح. (كتب والتون: "معظم ما قمت به كان مجرد تقليد لأفكار أشخاص آخرين").
- ❖ المنافسة تُجبرك على تطوير نفسك. فأهلا بها.
- ❖ اتبع التكنولوجيا، لكن فقط لخفض النفقات وخدمة العملاء.

- لا تتوقف أبدا عن البحث عن أساليب للتوفير. إن مكاتب المديرين التنفيذيين فى وول مارت ضيقة وغير مريحة. وحين يسافر هؤلاء المديرون التنفيذيون ينام كل اثنين فى غرفة واحدة فى الفندق.
- لا تحجم عن شراء متجر ما لمجرد أنه يبدو صغيرًا جدًّا.
- عامل موظفيك (تسميهم وول مارت الشركاء) بطريقة حسنة. فالشركاء السعداء سيعاملون الزبائن بأسلوب حسن ومن ثم سيعود الزبائن لك مرة أخرى. (خلق برنامج وول مارت للمشاركة فى الأرباح عددا كبيرا من الشركاء الأغنياء، فى الوقت الذى انتشرت فيه ظاهرة قيام الموظفين أو أصدقائهم بسرقة أصحاب العمل).
- لا ترض أبدا بما تجرى به الأمور. "لكى تنجح فى هذا العالم. يجب أن تتغير طوال الوقت". وهذا ما دفع والتون للنجاح، وليس المال.
- وظيفتك فى الحياة أن تخلق قيمة بمكان لم يكن به وجود للقيم من قبل. لكى تحصل على المال عليك إثراء العالم بصورة أو بأخرى.
- لا تخف من الخطأ ولا تقلق حيال تغيير آرائك. كان والتون يُعنف بعض المديرين عندما يترددون أمام القرارات الصعبة.
- تحدث إلى الناس قبل أن يتحدثوا إليك. وأقر بما يقولون.
- لتكن صاحب أهداف. وحدد لنفسك أهدافا كبيرة.
- تبن توجها يساعدك على التحمل.

تعليقات أخيرة

كان تفانى والتون وإخلاصه وإصراره شيئًا لافتًا للنظر. كان اجتماعه مع موظفيه صباح كل سبت يجعله يستيقظ فى الثالثة أو الرابعة فجرًا ليراجع حجم مبيعات الأسبوع، مما يمنحه نظرة شاملة عن كل فرد فى الشركة. لم تكن وول مارت لتتوسع بهذه السرعة دون تأكيد مؤسسها على العمل: "ليتم كل شىء فى وقت محدد".

برغم ذلك نجد والتون فى نهاية كتابه هذا، الذى ألفه قبيل وفاته بفترة قصيرة، يتساءل: هل كان الأمر يستحق كل ذلك؟ هل تأسيس شركة وول مارت كان يستحق تضحيته بالوقت الذى كان من الممكن له أن يقضيه مع أسرته؟ وكانت إجابته "نعم"، وذلك نظرا للحقيقة البسيطة المتمثلة فى أن لكل إنسان دورا يلعبه فى الحياة وكان دوره أن يكون تاجرا. كانت عائلته تشكل أهمية قصوى لديه، لكن هذه كانت رسالته.

يُعد الكتاب من كلاسيكيات النجاح لأنه لا يصف حياة شخص مغرور بنفسه. فلقد تكبد والتون آلاما ليلفت الأنظار إلى أن وول مارت تعتبر قصة نجاح شاملة. وحتى إن لم يكن لديك أدنى اهتمام بمجال البيع بالتجزئة فقد تُفتن بالأحداث التى تخبرك بما استطاعت إحدى العائلات إنجازه. إن "هيلين والتون" الحاصلة على درجة علمية فى علم الموارد المالية كانت أحد العناصر الرئيسية فى

نجاح زوجها هذا بالإضافة إلى كونها وفرت له حياة أسرية مستقرة، وفى إحدى الفترات كانت لديه رغبة قوية أن يشارك أحد أصدقائه ويفتح متجرا فى سانت لويس، لكن هيلين منعته قائلة: "لا للشراكة ولا للحياة فى مدينة تضم أكثر من عشرة آلاف نسمة". وهذا يعنى أن هيلين والتون هى من غرست بذرة نجاح وول مارت ـ تلك الشركة العائلية التى تصب كل تركيزها على مدينة صغيرة.

احصل على نسخة من الكتاب واقرأ "القواعد العشر لتأسيس مشروع" والتى تعتبر بمثابة قواعد للنجاح الشخصى، والنوادر الكثيرة التى يحكيها أفراد عائلة وول مارت، والمديرين، والموظفين (الشركاء). فإن كنت تفكر فى تأسيس شركة، يجب أن تقرأ هذا الكتاب لتعيد التفكير فيما يمكنك القيام به.

سام والتون

وُلِـد والتون فى عام ١٩١٨ فى مدينة كينج فيشر فى ولايـة أوكلاهوما. وعندما بلغ الخامسة انتقل والـداه إلى ميسـورى إلى أن استقروا جميعًـا بالنهاية فى كولومبيا. كان يبيـع اشتراكات المجلات ويوزع الصحف عندما كان بالمدرسة وفى الجامعة وكان يحقق دخلا مقداره ٤٠٠٠ دولار فى السنة وفـى الوقـت ذاته بدأ يستعـد للحصول على درجة علمية. كان حريصا علـى أن يكون محبوبا حتى أصبح رئيسا لاتحاد الطلبة.

عندما دخلت أمريكا الحرب فى عام ١٩٤٢، أدى عدم انتظام ضربات قلبه إلى الاستعانة به فى المهام المكتبية. وعندما كان يعيش فى أوكلاهوما وأثناء عمله فى مصنع ذخيرة، التقى زوجة المستقبل "هيلين روبسون" ابنة مصرفى ومحام شهير، ورزقا بأربعة أبناء: روب وجيم وآليس وجون وجميعهم مازالوا يعملون بإدارة الشركة، وشركة والتون إنتربرايزز، القائمة على الشراكة بين أفراد الأسرة، تمتلك ما يزيد على ثلث أسهم شركة وول مارت فى البورصة. لقد قرر والتون الاكتتاب فى البورصة ليحرر العائلة من الديون.

وفى عام ١٩٩٢ مات والتون عن عمر يناهز ٧٢ سنة متأثراً بمرض سرطان العظام. وقد مُنح حديثًا وسام الحرية الرئاسى. وكم تمنى أن يقضى أيامه الأخيرة فى زيارة متاجره، لكن عجزه عن الحركة وتشجيع الشركاء والعائلة جعلاه يغتنم الفرصة لينتهى من تأليف كتابه Made in America *الذى شاركه كتابته "جون هيوى".*

١٩١٠

علم الثراء

"لقد تقدمت الحياة كثيرا وأصبحت أكثر تعقيدا إلى حد أن الرجل العادى، أو المرأة العادية، أصبح يحتاج إلى مزيد من الثروة ليعيش فى مستوى جيد، ومن ثم فإن فهم علم تحقيق الثروة يعد أمرا مهما وهو أساس كل المعرفة".

" الأموال الطائلة التى تم كسبها عن طريق المنافسة غير مُرضية وليست دائمة، فهى لك اليوم ولغيرك غدًا. وتذكر جيدا أنك إن أردت أن تصبح ثريًا بأسلوب علمى أو مؤكد فيجب أن تُخرِج نفسك من دائرة الفكر التنافسى. ويجب ألا تفكر ولو للحظة أن الدعم محدود" .

الخلاصة

من الطبيعى والمنطقى أن تصبح ثريًا عن طريق استخدام قدراتك الإبداعية.

كتب عن نفس الموضوع:

كلود إم. بريستول: سحر اليقين (صـ ٤٦)

شاكتى جاوين: *Creative Visualization* بكتاب *(أهم ٥٠ كتابًا فى مساعدة الذات)*

كاثرين بوندر : *فاعلية قوانين الرخاء* (صـ ٢٢٠)

فلورنس سكوفيل شين: *الباب السرى للنجاح* (صـ ٢٥٠)

الفصل ٤٦

والاس دى. واتلز

عندما يقع أمامك بمحض المصادفة كتاب بعنوان "علم الثراء" فسوف تظن أنه كتاب عن الطمع والجشع ألفه كاتب ذو دوافع مريبة، فسيستدعى الأمر منك الانتباه الشديد أثناء قراءته، إلا أنه على الرغم من كل ذلك فإن كتاب واتلز هذا يعد فى الأساس عملًا روحانيًّا يتناول قضية مادية تماما.

إن الرؤية الأحادية للكون، التى يعتمد عليها الكتاب، تقول إن كل شىء فى الكون مرتبط ببعضه ويمثل جزءًا من كل، إنها أساس الفلسفة الشرقية والدين، وعلاوة على ذلك، كما يجادل واتلز، فهى أساس فلسفة ديكارت وسبينوزا وليبنتز وشوبنهاور وهيجل وإمرسون ـ وهم الفلاسفة الذين قضوا سنوات عديدة فى البحث والدراسة. إنها أيضًا الفكرة التى تبنت حركة الفكر الجديد، والتى لا تركز بشكل كبير على العقيدة بل على إصلاح البشرية.

فى الوقت الذى ارتبطت فيه دور العبادة التقليدية روحانيا بالفقر، فإن عقيدة واتلز أكدت وجود الوفرة فى الطبيعة. وقد آمن بهذه الفكرة حتى وصل لنهايتها المنطقية من خلال القول بأن الإنسان لا يمكن أن يحقق أقصى استفادة من قدراته الكامنة إذا كان عليه أن يتصارع ويناضل ماليا ـ فى الحقيقة إن تقدم العالم وتطوره اعتمدا على كل واحد منا فى بحثه عن الثروة بأمانة.

دعنا نخض غمار هذا العمل المثير للاهتمام رغم بساطته، إنه أحد أوائل كلاسيكيات الرخاء فى القرن العشرين.

حفر فكرة بالذهن

ما مصدر الثروة؟ كل كتَّاب الرخاء العظماء يقولون إن مصدر الثروة هو التفكير وليس أى شىء آخر. أطلق "نابليون هيل" على هذا المصدر مسمى "الذكاء غير المحدود"، وسماه "ديباك كوبرا" بكتاب *(أهم ٥٠ كتابًا فى مساعدة الذات)* "مجال الطاقات الكامنة الخالصة". بينما أطلق كل من واتلز وكاترين بوندر على المادة عديمة الشكل التى ينبع منها كل الأشياء مسمى "المادة".

هل يمكن أن تنبع الثروة والوفرة من لاشىء؟ ضع فى اعتبارك ما قاله المخترع العظيم "توماس إديسون":

"تأتى الأفكار من الفراغ، قد يبدو هذا أمرا مدهشًا ومستحيلاً تحقيقه، لكنه حقيقى، فالأفكار تأتى من لا شىء".

تلك المقولة موجودة فى كتاب سحر اليقين (انظر صـ ٤٦) الذى أشار مؤلفه "كلود بريستول" للآتى: "من المؤكد أن إديسون كان يعرف جيدا ما يقول، ونظرا لأن قلة من البشر تؤمن بتلك المسألة فإن عددا قليلا جدا من الرجال هم من تلقوا أو نقلوا المزيد من الأفكار".

إن فرضية علم واتلز هى أنك إذا وضعت متعمدا فكرة واضحة فى المادة عديمة الشكل، ستكون النتيجة عثور هذه الفكرة على تعبير مادى لها. بمعنى أنه من خلال تصور أو تخيل ما ترغب فيه بشكل متكرر، فسيتحقق هذا الشىء عن طريق تنظيم أساليب إنجازك للأمور. هذا هو سر الطريق المختصر للحصول على ما تريد.

ومع ذلك فإن الإنسانية – عبر مراحل التاريخ – قد اقتربت من هذه الفكرة لكن عن طريق اتباع الاتجاه المعاكس، أى من خلال محاولة خلق الفكرة من المادة الموجودة بالفعل، وتطبيق الفكرة على الأشياء من خلال العمل اليدوى. يشير واتلز إلى أننا بدأنا مؤخرا، ومن خلال علم العقل، نرى أن بوسعنا تحقيق الأشياء بسهولة وبدقة أكثر عن طريق حفر صورتها فى المادة عديمة الشكل، أى بأذهاننا.

إذا قبلت فكرة أن كل شىء يأتى من الأشياء غير المادية، فستصبح طريقتك فى الحياة والعمل مختلفة تماما عن الشخص الذى يعتقد أن المادة هى أساس كل شىء، وستتوقف عن الاعتماد على المظاهر فقط عند تشكيل أسس قراراتك؛ لأنك ستعرف أن الكون به ثروات عديدة ومتجددة دائما. وكما يقول واتلز:

"لكى تفكر بشكل صحى عندما تُحاط بالمرض، أو تفكر فى الثروة عندما تحاط بالفقر، يجب أن تتحلى بالقوة. لكن الشخص الذى ينال هذه القوة يصبح ذا عقلٍ مدبر. ويمكنه التغلب على الظروف والحصول على ما يريد".

حقيقة الزيادة

تبحث الطبيعة البشرية دائما عن التعبير عن الذات وتحقيق الثروة - هذه هى الحقيقة الوحيدة الموثوق بها عن الكون. إنها تبحث عن المزيد من البراعة والمهارة، باختصار يمكننا القول إنها تبحث عن التقدم. لذلك يقول واتلز: "ليس من الطبيعى أبدا أن يرغب المرء فى الشعور بالعوز والحاجة، فهذا الأمر مناقض للطبيعة البشرية" من الطبيعى جدًّا أن تطلب المزيد، ورغبتك فى الثراء يجب أن ينظر لها على أنها نوع من الطموح فى التقدم والتطور.

تنبيه: يجب أن يتناغم ما تبحث عنه مع الكون. يجب أن يكون الهدف منه زيادة قدراتك وليس فقط الإثارة والمتعة. "أنت لا تريد أن تكون ثريًّا لمجرد أن تحيا حياة مترفة وتشبع رغباتك؛ هذه

ليست حياة". أنت تحتاج الثروة من أجل متابعة اهتماماتك فى الحياة وتنمية عقلك وتطويره، ومن أجل السفر وإحاطة نفسك بجمال الحياة ولكى تكون فى وضع يمكنك من العطاء بسخاء.

الإبداع وليس المنافسة

يذكرك واتلز بأن المادة التى يتكون منها الكون المتطور لا تنتقى وتختار من تحابيهم: فقوتها متاحة للجميع؛ وانسياب خيرها وثرائها لا حد لهما أو نهاية. ليست هناك حاجة للقلق مما "ستحصل عليه" - فهو يقول: "ليس عليك أن تدخل فى صفقات صعبة" - وليس هناك معنى لمحاولتك الاستيلاء على ما يملكه غيرك.

هذه الأفكار عن المنافسة لا تعبر عن حقيقة عالم يتميز بالوفرة والثراء، يعتمد مفهوم المنافسة على الاعتقاد بأن هناك كعكة واحدة فقط تُقسَّم عشوائيًّا، فى حين أن الإبداع يعتمد على الاعتراف بفكرة المال الوفير غير المحدود. مما يعنى أنك فى حاجة لأن تكون مبدعا وليس متنافسا.

ومع ذلك، ماذا عن كل الناس الذين أصبحوا أثرياء عن طريق المنافسة؟ يقول واتلز إنهم مثل ديناصورات حِقب ما قبل التاريخ، من ناحية أنهم كانوا بمثابة جزء حيوى فى عملية تطورية لتنظيم الإنتاج، لكنهم بكل تأكيد قد انهزموا بنفس المنطق، منطق المنافسة الذى دفعهم نحو المقدمة، لم تكن ثرواتهم الطائلة مُرضية لهم أو دائمة بالمفهوم المجتمعى الشامل.

ضع فى اعتبارك أنه ما من أحد "سيتفوق عليك" إذا أبدعت شيئًا ما جديدًا ومتفردًا من وحى خيالك ومهاراتك وخبرتك التى صنعت شخصيتك المستقلة المتفردة. لا تستطيع أكبر المؤسسات أن تحول بينك وبين الرخاء إذا ما كنت تسلك الطريق الخاص بك للوصول إليه. إن نصيحة واتلز الثانية من أجل الرخاء والثراء الحقيقى تتمثل فى أنك يجب أن تسعى لتبيع شيئًا يشعر المشترون بأن قيمته أكبر من الثمن المدفوع فيه. أو حسب التعبير المعاصر يجب أن "تقدم أفضل منتج".

العرفان بالجميل

سيُقر كثير من الناس بأن أفضل طريقة لجذب شىء ما نحوك هى التعبير عن امتنانك لكونك تملكه من الأساس. ذلك لأن طبيعة الكون تتميز بالوفرة والثراء، وهى تكافئ هؤلاء الذين يدركون هذه الحقيقة جيدًا ويستمرون فى التعبير عن امتنانهم بها.

عندما يكون هناك تناغم بينك وبين المصدر الذى يخلق كل شىء فمن الطبيعى أن يزودك بكل ما تحتاج إليه. العرفان بالجميل سيمنعك من السقوط فى متاهة التفكير التنافسى وسيجعلك تتعرف على النعم التى هى بين يديك بالفعل. ويشير واتلز إلى تلك المقولة الرائعة: "اقترب من الخالق، وسيقترب الخالق منك"، إنها حقيقة لأن الشكر لابد أن يُحرك المانح العاطى وبالفعل سوف يدفعه لمنحك المزيد.

ينصحك واتلز أيضا بألا تقضى وقتك فى الشكوى والتبرم من العالم وفى معارضة وانتقاد السياسيين. فإن هؤلاء الناس يمثلون جزءا من عملية تطور الكون، وأفعالهم تسمح لك بالبحث

بكفاءة وفى هدوء عن الفرص المتاحة لك. من ثم بدلاً من التبرم والانتقاد قدم الامتنان والعرفان بالجميل.

لا تتحدث قط عن مشاكلك المالية السابقة، ويقول واتلز: "إن كنت تريد أن تصبح ثريًا فلا تقم بعمل دراسات عن الفقر"، لا تهتم بكيفية ظهور الفقر واستمراره، حتى إذا كنت مهتمًا بتاريخ سكان المناطق الفقيرة أو الجوع فى الدول النامية - انظر فقط إلى ما يساعد على تكوين الثروات. الفقراء يحتاجون إلى الإلهام أكثر من احتياجهم إلى الإحسان، ومن ثم عليك السعى لتريهم الطريق إلى الثروة بدلاً من محاولتك تخفيف نسبة الفقر.

تعليقات أخيرة

السؤال الذى يجب أن نطرحه هنا هو: لماذا نسعى لنكون أثرياء؟ قد يقول البعض إنه يجب علينا أن نرغب فى القليل، ونرضى بمستوى معيشى كريم. لا شك أن هذا الكلام صواب، لكنه يتجاهل حقيقة الطبيعة البشرية، فما هو الإنسان إن لم يكن مجموعة من الآمال والطموحات؟

الرغبة هى المحرك الذى يدفع العالم، وبدون الثروة المتزايدة ستحدث فجوة كبيرة بين ما يريده الفرد وما يقدر على القيام به، إن طبيعة الحياة هى أنها عبارة عن عملية نماء وازدياد، ومن ثم فإن مقاومة الرغبة فى تحقيق الثروة تعتبر أمرا مخالفا للطبيعة.

من بين الحقائق أنك لا تستطيع السعى للحصول على الأشياء عالية المستوى فى الحياة بينما أنت تناضل من أجل الأساسيات. ويقول واتلز: "إن العظمة الأخلاقية والروحانية ممكنة فقط ومتاحة لمن هم يترفعون عن الدخول فى معارك تنافسية من أجل البقاء". لن تتمكن أبدا من السعى للحصول على ما يجذب انتباهك أو الاستفادة من قدراتك الذهنية الكامنة إن لم تمتلك مالاً لتشترى كتبًا أو وقتًا خاليًا لتقرأ فيه، كما أنه يصبح من الأسهل أن تنظر للحياة نظرة إيجابية عندما تتمكن من إحاطة نفسك بكل ما هو جميل. ويشير واتلز إلى أنه على الأقل لكى تعيش حياة مفعمة بالعواطف يجب أن تُحب، ومن الصعب أن تُحب وأنت مشغول بمحاربة الفقر.

فى القرن الحادى والعشرين يبدو أننا سنكون أكثر استعدادا لتقبل فكرة أن الروحانية والثروة مرتبطان ببعضهما. لهذا السبب يجب أن نشكر رواد فكر الرخاء، الذين استطاعوا نقل فكرة "إمكانية الثراء الشخصى" من دائرة الشعور بالذنب إلى دائرة التوقعات والآمال الصحيحة. قد يرفض البعض هذا الكتاب باعتباره غريبا، لكن الحقيقة أن هذا الكتاب كان سابقا لعصره. وعلى الرغم من لغته الروحانية إلا أنه كتاب عملى إلى حد بعيد.

والاس دى. واتلز

بيانات السيرة الذاتية لواتلز غير وافية، لكننا نعرف أنه وُلِد بعد الحرب الأهلية الأمريكية، ومات بعد فترة قصيرة من صدور كتابه: علم الثراء.

ومن بين كتبه الأخرى: Health through New Thought and Fasting *و* The Science of Being Great *و* The Science of Being Well *ورواية* Hellfire Harrison .

٢٠٠١
جاك

"لا يوجد خط مستقيم لرؤية أو حلم أى إنسان، أنا مثال حى على ذلك. فهذه قصة رجل محظوظ، رجل من نوعية لم نسمع عنها من قبل، رجل استطاع أن يتجاوز كل العقبات ويمضى قدما فى طريقه ليعيش ويتقدم بثبات ويزدهر فى إحدى الشركات ذائعة الصيت، ومع ذلك فهى أيضًا قصة نجاح بلدة أمريكية صغيرة. لم أنس قط جذورى حتى عندما فتحت عينى على عالم لم أكن أعرف أنه موجود".

"نحن نعد موظفين عظماء يقومون فيما بعد بتقديم منتجات وخدمات عظيمة".

الخلاصة

لا تستخف أبدا بالمكانة التى من الممكن أن تصل إليها من خلال التصرف على طبيعتك.

كتب عن نفس الموضوع:

وارن بافيت (بقلم روجر لونستين): *بافيت* (صـ ٥٢)

أندرو كارنيجى: *السيرة الذاتية لأندرو كارنيجى* (صـ ٦٠)

جيه. دابليو. ماريوت الابن: *الاستعداد لتقديم الخدمة* (صـ ٢١٤)

سام والتون: *صنع فى أمريكا* (صـ ٢٨٠)

الفصل ٤٧

جاك ويلش

أُلهم جاك ويلش بتأليف كتابه *Jack: Straight from the Gut* بعد تلقيه مئات الرسائل، وكان أصحاب هذه الرسائل من الذين عانوا الضغوط طوال حياتهم العملية ليتكيفوا مع مؤسساتهم ويلتزموا بتطبيق تعليماتها من أجل تحقيق النجاح، لكنهم وجدوا فيه الشخصية المستقلة الناجحة، الإنسان الذى أعاد تشكيل الشركة التى عمل بها بدلاً من الاستسلام لها لكى تشكل شخصيته..

ولقد تم تعيينه بشركة جنرال إليكتريك فى عام ١٩٦٠ للانضمام إلى فريق يهدف إلى تطوير نوع جديد من البلاستيك، ومنذ البداية صمم ويلش على محاربة البيروقراطية ليحقق ذاته، حتى لو أدى الأمر إلى فصله من العمل. ويقول ويلش إن أولى سنواته بالشركة كانت رهيبة، حيث كاد يتم فصله، ويشير إلى أن مهنته كانت تشبه إلى حد كبير الفيلم السينمائى الشهير *The Graduated* الذى عُرض فى ستينيات القرن العشرين، والذى قيل لبطله "داستين هوفمان" إنه يجب عليه "تحمل الكثير من الصعاب".

وعلى الرغم من هدمه مصنعا وبنائه مصنعا آخر فقط ليكتشف فيما بعد أن المُنتج الذى قدمه المصنع به عيب خطير وليس جاهزا لعرضه بالأسواق، فإن شأن ويلش قد ارتفع عاليا. ونظرا لنجاحه فى مضاعفة منتجات البلاستيك خلال ثلاث سنوات فقط، فإنه وبعد مرور ثمانى سنوات من التحاقه بالشركة أصبح مديرا عاما لقسم إنتاج البلاستيك.

شخصية متميزة تصل إلى القمة

فى سبعينيات القرن العشرين كان أسلوب الإدارة المتبع فى المؤسسات الأمريكية يركز على فرض الأوامر والسيطرة، ولم يكن أحد يتحدث عن الشغف أو المرح، لكن ويلش سلك مسلكا آخر، فهو يقول: "حاولت خلق نوع من رفع الكلفة الذى يسود محال البقالة فى الجوار داخل هذه المؤسسة الكبيرة"، وقد تضمنت فلسفة رفع الكلفة الخاصة به إقامة الحفلات حتى ولو بمناسبة تحقيق أهداف صغيرة فى الشركة: "فى تلك الأيام، كنت كمن يلقى قنابل يدوية صغيرة، فى محاولة منى لنسف التقاليد والطقوس التى كنت أشعر بأنها تمنعنا من التقدم".

لكن نتائجه فى الحقيقة هى التى لفتت الأنظار إليه، فقد قام رئيس مجلس الإدارة "ريج جونز" – الذى حصل على لقب "أكثر رجال الأعمال الأمريكيين احتراما" – بتعيين ويلش فى وظيفة جديدة فى المركز الرئيسى لشركة جنرال إليكتريك، حيث تم تعيينه كرئيس لقسم السلع الاستهلاكية المسئول عن ٢٠٪ من إجمالى عائدات شركة جنرال إليكتريك.

وجد ويلش نفسه فى مضمار سباق السعى للوصول إلى أعلى وظيفة فى جنرال إليكتريك. فقد جعلته ثقته فى نفسه يؤمن بأنه ولد ليكون مديرا تنفيذيا، وفى هذه اللحظة بدأت الأمور تتسم بالجدية. فبعد فترة صعبة ومشحونة بالكثير من الأحداث وبعد مواجهة عدد من المرشحين البارزين، وفى شهر أبريل من عام ١٩٨١ تم انتخاب ويلش مديرا تنفيذيًّا. كانت خبرة الرجل الجديد محدودة مع وسائل الإعلام أو صحف مثل: واشنطن بوست أو وول ستريت، وقد وصفت صحيفة وول ستريت جورنال تقدمه وتوليه أعلى منصب فى واحدة من أكبر المؤسسات الصناعية فى أمريكا وكأنه نوع من استبدال "أسطورة كبيرة بشخص فى بداية المشوار" الأمر الذى يعكس عدم توافر الثقة به كقائد.

الموظفون أولاً، والاستراتيجيات وكل شيء آخر يأتي فيما بعد

يعترف ويلش بأنه لم تكن لديه خطة مفصلة عن المكانة التى يريد أن تصل إليها الشركة، لكنه كان يعرف جيدا الكيفية التى يريدها أن تبدو عليها. إن خلق ثقافة جديدة بين ٤٠٠ ألف موظف و ٢٥ ألف مدير ممن تعد ثقافة البيروقراطية بالنسبة لهم أمرا راسخا، كان يمثل مهمة شاقة بدا كأنها ستستغرق عقدين من الزمن.

كل ما كان يشغل بال ويلش هو الموظفون، فمن خلال توظيف أفضل الشخصيات فإنك تحصل على أفضل الأفكار، وإذا ما استطاعت هذه الأفكار الجيدة التحرك بحرية فى بيئة "لا حدود لها" (مصطلح اخترعه ويلش)، فسيصبح هذا المكان من أفضل الأماكن التى يمكن العمل بها. فى أول سنوات عمله، قضى ويلش وقتًا طويلاً فى دراسة فريق العمل، فى محاولة منه للتخلص من العمالة السيئة والتعرف على أفضل الموظفين، وقد تسببت الجلسات المُغلقة المكثفة التى تضمنت فحص الأفراد بعناية فى ترك العديد من الموظفين للعمل.

يعد ويلش رائد نظام حتمية قيام المديرين بالتخلص من ١٠٪ من العاملين سنويا، ولقد وجد كثيرون أن هذا أمر صعب ومؤلم، لكن هذا النظام بدلا من أن يخلق مناخا من الخوف جعل الناس يعرفون موقع أقدامهم، وهذا النظام يعد النقيض التام لما وصفه ويلش "بالشفقة الزائفة" عند دراسة الموظفين، والتى كانت تؤدى إلى خداع كل من الموظف والمؤسسة. لقد أظهرت دراسات حالة موظفى جنرال إليكتريك أن معظم الموظفين أرادوا أن يكون النظام أكثر اعتمادًا على مدى جودة الأداء. حيث يعمل الناس بصورة أفضل عندما تحدد لهم أهداف التشغيل، وبصورة ممتازة عندما توضع أمامهم أهداف كبيرة يمكن تحقيقها، ولقد عملت إدارة جنرال إليكتريك على تقويض وزعزعة الحكمة الشائعة التى تصف ترقية الناس بناءً على أدائهم فى العمل وتنفيذ العكس مع أصحاب الأداء السيئ بأنها عمل "سيئ على المستوى الأخلاقى".

يقول ويلش إنه يتم تقييمنا طوال فترات الدراسة سواء فى المدارس أو الجامعات، فلماذا يتوقف هذا النظام عندما نلتحق بالعمل؟ وإذا كان لاعبو فريق البيسبول يتقاضون رواتب مختلفة

عن بعضهم البعض، ومع ذلك يلعبون كفريق واحد، فلماذا لا يُطبق هذا في مواقع العمل؟! ويضيف ويلش قائلا: "إن التمييز الدقيق يخلق نجومًا حقيقيين؛ والنجوم يقومون بأعمال عظيمة".

في منتصف ثمانينيات القرن العشرين، خفض ويلش القوى العاملة في شركة جنرال إليكتريك بحوالي ٢٥٪، مكتسبا لقب "النيوترون جاك" (فالناس يتركون المكان ويبتعدون لكن المؤسسة تبقى شامخة) في ذات الوقت أنفق ويلش ٧٥ مليون دولار لإنشاء مركز للمؤتمرات واللياقة البدنية في المقار الرئيسية للشركة، كما تعهد القيام بتطوير شامل وتحديث في مركز كروتونفيل لتطوير الإدارة التابع للمؤسسة، وسرعان ما ظهرت المعارضة: كيف يقوم بتسريح كثير من العاملين، بينما ينفق بغزارة على هذه "الرفاهيات؟" فرد على الجميع قائلا إنه إذا كانت شركة جنرال إليكتريك ترغب في التقدم إلى الأمام فيجب أن تنفق أموالا كثيرة جدا على أفراد قليلين.

وهذا بالضبط ما فعله ويلش، فقد خلق مؤسسة أكبر ست مرات من تلك التي تسلمها في البداية لكن بعدد أقل من المديرين وعدد أكبر من نواب الرئيس بلغ حوالي ٢٥ نائبا.

استراتيجيات لتحفيز ٣٠٠,٠٠٠ فرد

كانت استراتيجية ويلش – شديدة الخصوصية والمميزة له – تجاه جميع العاملين في شركة جنرال إليكتريك تتمثل في أنهم إما أن يكونوا رقم (١) أو رقم (٢) في مجالاتهم أو سيتم تسريحهم. ولقد تسببت هذه الاستراتيجية في شعور بعض العاملين ذوي الأداء المتواضع بالخوف، لكن فيما بعد تم تفهمها وأدت إلى زيادة التركيز والاهتمام. فإن لم يكونوا رقم (١) أو رقم (٢) فلماذا يستمرون في عملهم؟

وهناك استراتيجية ثانية تتمثل في جعل كل قطاع في العمل يتظاهر كأن له حصة في السوق مقدارها ١٠٪ فقط ومن ثم يجب عليه البحث عن سبل لتحقيق النمو السريع. كانت إحدى نتائج هذه السياسة اتجاه شركة جنرال إليكتريك للعمل بالخدمات التي تدعم منتجاتها، حيث طورت مفهوم "تعريف السوق" القائم على حساب الحجم الإجمالي للسوق بما في ذلك كل الخدمات المرتبطة بالمنتجَ (على سبيل المثال بالنسبة للمحركات النفاثة، يتم دراسة كل شيء من الوقود حتى الموارد المالية) ومن خلال هذه الإجراءات، أصبحت السوق المحتملة أكبر: بدلا من مجرد "تصنيع وبيع المنتجات"، أصبحت عملية البيع نفسها محل اهتمام العملية الإدارية بوجه عام.

من بين المبادرات الأخرى التي تم تطويرها في ظل إدارة ويلش:

- معايير سيجما للتحكم بالجودة (تقتضي وجود ٣,٤ مليون عيب في عمليات الإنتاج، كان المعتاد ٣٥,٠٠٠).
- العولمة - وهي ببساطة لا تعني مزيدا من المشاريع حول العالم وإنما تطوير المواهب المحلية.

❖ عقد صفقات عبر الإنترنت. فى عام ١٩٩٧ لم يكن باستطاعة ويلش استخدام الإنترنت، لكن بعد عامين أصبحت المؤسسة قادرة على مواجهة أى تحديات محتملة من الشركات المبتدئة فى هذا المجال.

وعلى الرغم من بعض الإخفاقات (طلب شديد الإلحاح ومدمر من مؤسسة الاستثمار كيدر وبيبودى. ثم انهيار هانى ويل العالمية)، يمكننا القول إن شركة جنرال إليكتريك قد نمت بمقدار ستة أضعاف تحت قيادة ويلش، الذى يعد لاعبًا محترفًا فى كل المجالات بدءًا من أجهزة التصوير المقطعى إلى المالية حتى شبكة NBC التليفزيونية.

فى عامه الأخير (٢٠٠٠) قفزت معدلات الأرباح لتصل إلى ١٢,٧ مليار دولار من عوائد مقدارها ١٣٠ مليار دولار. وعلى مدار السنوات الست السابقة على هذا، ضاعفت شركة جنرال إليكتريك نسبة عوائدها لتحصل على لقب "أكثر الشركات قيمة فى العالم".

جنرال إليكتريك فى تصور جاك

وُلِد جون إف. ويلش الابن عام ١٩٣٥ ونشأ فى حى العمال فى مدينة ساليم بولاية ماساتشوستس. كان والده أمريكيًا أيرلنديًا وقد عمل مُحصلاً فى القطارات، ولم يحصل أى من والديه على الشهادة الثانوية. ويُنسب إلى والدته ذات الإرادة القوية كل ما حققه من نجاح، فمن خلال ألعاب الورق علمته كيف يتنافس بشراسة، وأخبرته بأن تمتمته كانت مجرد حالة سببها أن عقله يفكر بطريقة أسرع من حركة شفتيه، ولقد استقى أسلوب "الشدة واللين" الذى تعامل به مع فريق العمل فى الشركة وكذلك ثقته بنفسه التى تعد سمته المميزة من والدته "جريس ويلش". وفى كتابه يميز "جاك" بين عدة أمور حيث يقول:

" الغرور قاتل، وإظهار طموحك للجميع يؤدى إلى نفس النتيجة... لا يخشى الواثقون فى أنفسهم من التحدى الذى يمكن أن تواجهه آراؤهم، بل يستمتعون بالمعركة الذهنية التى تثرى الأفكار" .

كاد أسلوب الصراحة المبالغ فيه أن يُصبح جزءا من ثقافة جنرال إليكتريك.

قرب نهاية كتابه يتحدث ويلش عن الشركات غير الناجحة والضرر الذى تمثله على المجتمعات. فالشركات الناجحة التى تدر أرباحا هى وحدها التى تقدر على دعم ومساعدة المدن، بقدرتها على إنفاق المال على الشئون "البيئية" وكونها بصفة عامة كيانًا مؤسسيًا جيدًا.

بكت والدة ويلش فى اليوم الذى توفى فيه "فرانكلين ديلانو روزفلت" أما هو، فتعبيرا منه عن ظاهرة عدم الثقة فى الحكومة التى تفشت فى عصره، فقد نشر ويلش فكرة الاعتقاد بأنه إذا كان هناك شىء يمكنه إنقاذ العالم فهو الشركات الناجحة.

تعليقات أخيرة

يكثر الحديث الآن عن العمل كرجل أعمال أو مبدع، مع الزعم بأنك إن لم تبادر بتكوين شركتك الخاصة فهذا يعنى فشلك إلى حد ما. والحقيقة أن معظم الناس مازالوا يعملون إلى الآن لدى شركات أخرى، ورسالة ويلش هى أنك تستطيع أن تحظى بحياة عملية مرضية إذا وجدت سبيلا إلى مؤسسة تهتم بتوليد أفكار جديدة كما تهتم بجمع المال.

إن كتاب *Jack* يعد عملا كلاسيكيا ليس فقط بسبب نجاح ويلش، وإنما لأنه سجل دقيق للمشروعات الأمريكية الضخمة فى العقود الأخيرة من القرن العشرين، ويوحى الكتاب للقارئ بشعور طيب حول معنى أن تصبح المدير التنفيذى لواحدة من كبريات المؤسسات فى العالم، كما أن وصف ويلش لعملية الاستحواذ والصراع للوصول الى القيادة بالغ التشويق .حتى بعد الانتهاء من قراءة ٤٠٠ صفحة ستشعر بأنك قد فاتك الكثير من التفاصيل.

بمساعدة "جون إيه. بيرن" الكاتب فى صحيفة بيزنيس ويك، تم تأليف هذا الكتاب فى السنة الأخيرة من عمل ويلش فى جنرال إليكتريك حيث يصف لنا الكتاب أحداث تلك الأيام الأخيرة، وقد تم ترشيح "جيف إيميلت" ليتولى منصبه من بعده ولايزال يشغل هذا المنصب حتى اليوم.

١٩٩٢
التدريب على الأداء

" التدريب ليس مجرد تقنية يمكن تداولها وتطبيقها بصرامة فى ظروف معينة، إنه طريقة فى الإدارة والتعامل مع الناس والتفكير والعيش بشكل عام، حاول أن تتخيل يوما نتوقف فيه عن التعامل مع كلمة تدريب على أنها مجرد كلمة موجودة بقاموس حياتنا، لتصبح أسلوبًا نطبقه فى التعامل فى العمل أو فى أى مكان آخر" .

" التعليمات والأوامر والنقد والتخفيض فى عدد الخيارات المتاحة ومظاهر التسلسل الهرمى فى الوظائف والتصرفات السرية، جميعها أمور تؤدى بكل تأكيد إلى إضعاف إيمان الناس بأنفسهم، أما التدريب والثقة والتفتح والاحترام والمدح الحقيقى الصادق وحرية الاختيار وبالطبع النجاح، فجميعها أمور تؤدى إلى زيادة ثقة الناس بأنفسهم" .

"كى نستخدم التدريب بنجاح علينا أن نتبنى وجهات نظر أكثر تفاؤلاً من المعتاد عن قدرات الناس الخامدة، كل الناس" .

الخلاصة

ضع فى اعتبارك تغيير أسلوبك فى التعلم والتعامل مع الآخرين، وسوف تجنى فوائد الأداء الجيد.

كتب عن نفس الموضوع:

ستيفن آر. كوفى: *العادات السبع للناس الأكثر فعالية* (صـ ٩٤)

دبليو. تيموثى جالوى: *اللعبة الداخلية للتنس* (صـ ١١٨)

جيم لوهر وتونى شوارتز: *قوة الارتباط التام* (صـ ١٩٦)

إبراهام ماسلو: *Motivation and Personality* بكتاب *(أهم ٥٠ كتابًا فى مساعدة الذات)*

شيريل ريتشاردسون: *خصص وقتًا لحياتك* (صـ ٢٢٦)

الفصل ٤٨

جون وايتمور

باع هذا العمل الذى يبدو متواضعا ويتناول بين صفحاته مبادئ التدريب فى مواقع الأعمال أكثر من ربع مليون نسخة وتُرجم إلى اثنتى عشرة لغة، كما أن توفير نسخ منقحة ومحدثة منه ساعد على استمرار نجاحه فى البيع، لكنه يعد من كلاسيكيات النجاح لأنه ينادى بتغيير أسلوبنا فى التعامل مع الآخرين وإدارة المؤسسات، كما أنه كان أول عمل يطبق مبادئ التدريب على عالم الأعمال.

وعلى الرغم من أن كتاب *Coaching for Performance* يشتمل على مجموعة من التقنيات المفيدة لرفع مستويات أدائك واستخراج أفضل ما فى الآخرين، فإن رسالته الأكثر عمقا عن الإدراك والمسئولية تجعلك تدرك جيدا أن التدريب *يعد وسيلة لرؤية الأشياء*: فهو يحتوى بين صفحاته على بذور التغيير الحضارى العظيم، من عالم تدفعه الأوامر والتعليمات والمؤسسات إلى عالم آخر يتشكل بمزيد من التعليم الذاتى والمساواة بين الناس.

ماذا يقصد بالتدريب؟

يقوم "التدريب" على المبدأ السقراطى القديم المتمثل فى أنك لا يمكنك أبدا تعليم شخص ما شيئا ما، بل يجب أن يتعلم هو هذا الشىء لنفسه. إنه "عن مساعدة الناس ليصبحوا على دراية بكيفية تصرفهم، وذلك لزيادة وعيهم ومسئوليتهم".

من السهل تعلم التدريب، ويمكنك أن تشعر بأنك تقوم به فعلا وأنه أمر بديهى. لكنه على الرغم من ذلك يعد أسلوبا يتناقض مع الكثير من الأمور التى غرستها بنا ثقافاتنا مثل: الحكم والنقد والعقاب والثواب. إن فرضيته المنطقية قائمة على أن كل واحد منا يعد مشروع نجاح مدرجا اسمه فى قائمة الانتظار، ودور المدرب يتمثل ببساطة فى استخلاص الحلول من الشخص من خلال استجوابه، إن الأسئلة تسعى إلى كشف تفاصيل الموقف (الأسئلة التى تبدأ بماذا ومتى ومن وبكم) لكن لا يتم طرح أسئلة تبدأ بلماذا؛ لأن هذه الأسئلة تتضمن إصدار أحكام وتثير الدفاعية فى الإنسان، وتجعل العملية بأكملها تبدو تحليلية بدرجة كبيرة. إن الحاجة لمزيد من التفاصيل تزيد من التركيز والإدراك لدى الشخص الذى يتم تدريبه. حيث يجبر على التعمق فى فهم الموقف لاكتشاف الإجابات، فبدلا من تناقل المعلومات التدريجى من شخص إلى آخر، يتعلق التدريب بتطوير شخصية الفرد وزيادة درجة تميزه. ولهذا فهى وسيلة أكثر إيجابية لرؤية الناس.

المؤسسة القائمة على التدريب

يقدم لنا وايتمور هذه الإحصائية المثيرة للقلق: معظم الناس لا يحققون أقصى استفادة من قدراتهم الكامنة سوى على مدار ٤٠٪ من الوقت، وهذا إما لنقص الفرصة داخل المؤسسة أو نقص الثقة فى النفس أو عدم الإيمان بالذات. يفرز هذا مؤسسة تعمل بأقل كثيرًا من طاقتها، ولمواجهة ذلك الأمر تقوم الإدارة دوما بفرض إصلاح تقنى أو هيكلى، إلا أن الإجابة الحقيقية تكمن فى تحسين الأداء السيكولوجى للأفراد.

يستغل المديرون التقليديون مراكزهم حيث إنهم مسئولون عن الأجور والترقيات والعلاوات والفصل (سياسة العصا والجزرة). من أجل ضمان إنجاز العمل. فى هذا الإطار لا يرون أى مشكلة فى إخبار الناس بالقيام ببعض الأمور. لكن وايتمور يرى أن مسألة إخبار الآخرين بما يجب عليهم فعله يثبط من عزيمتهم ويخلق مناخا تسوده التفرقة. من ثم يخاف أعضاء فريق العمل من إظهار مشاعرهم الحقيقية وأفكارهم، كما أن غياب التقييم العادل يقضى على القدرة على الابتكار والتطوير.

يقول وايتمور إن التدريب يعتمد على اتباع "أسلوب مختلف تماما" عن الأساليب المعتادة. فمثلا إذا ذهب أحد العاملين للرئيس التقليدى ليعرض عليه مشكلة ما، فإنه إما سيقوم بتولى مسئولية الموقف بنفسه أو سيوبخ الموظف لأنه تسبب فى حدوث هذا الموقف، أما رد فعل المدير الذى يتبع أسلوب التدريب فى هذا الموقف فسيتمثل فى طرح أسئلة موجزة حول ماذا حدث لكى يدفع الموظف للتفكير فى المشكلة بنفسه. فيؤدى ذلك إلى تحمل الموظف مسئولية المشكلة ويدفعه للبحث عن حل، وأحيانا، فى الحالات الطارئة، يكون من الأسرع بالنسبة للرئيس أن "يخبر" بدلا من أن يدرب، لكن فى البيئة الداعمة لن يمثل التدريب أية مشكلة.

إن تغييرك لتوقعاتك عن موظفيك، سيؤدى إلى زيادة ثقتهم بأنفسهم. ويذكر وايتمور بعض التجارب التى أثبتت أن مستوى أداء التلاميذ فى الفصل يحدده مدى ثقتهم فى قدراتهم، تلك الثقة التى غرسها بهم مُدرسهم، وبنفس الأسلوب، عادةً ما يؤدى الموظفون أعمالهم بشكل يتناسب مع ما يتوقعه منهم الآخرون. وكما يشير وايتمور:

"لن تتحرر قوى الناس الكامنة القادرة على إدراك الأداء الجيد إلا إذا سيطرت مبادئ التدريب على كل تصرفات وتفاعلات الإدارة، وهو الأمر الذى سيحدث بكل تأكيد لكن فى موعد محدد" .

هذا هو الفارق بين مؤسسة تعمل وفقًا لمبدأ روح الجماعة، مع وجود وحدة الهدف، حيث يبذل الموظفون قصارى جهدهم، وبين النوع الآخر الشائع من المؤسسات الذى تظهر فيه فجوة واضحة بين الهدف المحدد والأداء، بالإضافة إلى انتشار الاستياء بين الموظفين.

لاحظ جيم كولينز وجود سمة مشتركة بين أفضل الشركات: وهى أنهم لا يركزون فقط على تقديم منتجات عظيمة، بل ينصب تركيزهم فى المقام الأول على إنشاء مؤسسة عظيمة يزدهر

فيها كل شخص ويتقدم، فإذا شعر الناس بأن أمامهم فرصة ستمكنهم من تحقيق أقصى استفادة من قدراتهم الكامنة، فستظهر المنتجات أو الخدمات العظيمة بعد ذلك بشكل تلقائى. هذا المزيج بين إنجاز الأعمال والتطور الشخصى هو ما يهدف إليه التدريب.

تنمية العاملين معك وعملك فى ذات الوقت

بعض رؤساء العمل سيقولون إن التدريب بصفة عامة جيد، لكنه يحتاج إلى وقت وهذا غير متوافر لديهم. ومع ذلك، فبمجرد أن يصبح لديك مناخ أو بيئة تعتمد على التدريب، يمكنك تطوير مشروعك التجارى أو الصناعى وتخصيص وقت لموظفيك. يقدم لنا وايتمور مجموعة من الأسئلة التى سبق اختبارها والتى يمكن استخدامها فى جلسات التدريب ومن الممكن أن تساعد على تحقيق كل من تطور العمل والعاملين، وتتضمن سلسلة التنمية تلك: الأهداف، ومراجعة الحقائق، والخيارات، ثم الإرادة.

قد تتوقع أن معرفتك بكل الحقائق الصعبة التى واجهت أحد الموظفين، أو المؤسسة ككل يجب أن تكون على قائمة أولوياتك، لكن وايتمور يشير إلى أن تحديد الأهداف بالاعتماد على الحقيقة الحالية فقط سيؤدى إلى حلول حددها الأداء السابق، فى التدريب، يجب أن يتم تحديد الأهداف بالاعتماد على ما هو ممكن، وليس ما هو محتمل أو متوقع. لكى يتمكن هدف ما من إلهامك، يجب أن يكون مُعبرًا عن تصور لأنفسنا أو لشركتنا، هذا التصور سينقلنا جميعا إلى مستوى جديد تماما، وبمجرد أن تعى وتدرك ما هو ممكن (الأهداف) وتعرف أين تقف الآن (الحقيقة)، تصبح مستعدًا لاكتشاف الطرق والاستراتيجيات البديلة (الخيارات) التى تأخذك إلى هدفك. آخر مجموعة من الأسئلة التى من المفترض الإجابة عنها تتضمن الفعل: بمجرد اختيار الطريق، من سيشارك فى هذا العمل ومتى سيتم القيام به (الإرادة)؟

برغم بساطة سلسلة التنمية هذه، فإنها ذات تأثير واضح تماما لأن مهمة الإنجاز تفقد غموضها وتتحول لأمر واضح تماما، ووضوح التوقع يؤدى إلى أهم عاملين لتحسين الأداء وهما زيادة المسئولية والوعى.

ما وراء الأداء: التدريب لهدف معين

يشير وايتمور إلى أن كتاب "تيموثى جالوى" *The Inner Game of Tennis* الذى وضع أساس فن التدريب قد ظهر فى الوقت الذى كان يواجه فيه النموذج الأمثل لكيفية عمل الإنسان تحديا كبيرا. كان عالم الأعمال والمشروعات مستبعدًا من قبل علم نفس السلوك، الذى نظر إلينا على أننا سجل خال تماما يجب أن يدون به أى شىء نعرفه أو نتعلمه، ويفترض أيضا أن المال هو المحفز الأساسى للعمل. لكن السيكولوجية الإنسانية التى طرحها "إبراهام ماسلو" قدمت لنا البديل: نظرة أكثر تفاؤلا إلى البشر تنص على أن إشباع احتياجات الإنسان الأساسية (الغذاء والمأوى)

أدى بنا إلى الرغبة فى إشباع المزيد من حاجاتنا الأعلى مثل الانتماء والمكانة والتقدير الشخصى وأخيرًا الإحساس بالقيمة أو بوجود هدف محدد.

يقول وايتمور إن شركة المستقبل ستنحرف عن مسارها التقليدى لتزود الموظفين بالمال والأمان والإحساس بالانتماء للمكان، وسيكون لديها أيضا قيم تجعل الموظف يشعر بأنها تستحق كل الوقت الذى يقضيه فى العمل من أجلها. إذن هل من الممكن أن يصبح العمل الأكثر روحانية ذا أقصى ميزة تنافسية؟ يؤمن وايتمور بذلك، فالموظف يريد أن يحب المنظمة التى يعمل بها. فالأشخاص الذين يتحملون المسئولية الاجتماعية ويقيمون كل شىء بدءا من تدوير المنتجات حتى معاملة مموليهم معاملة حسنة، سيصبحون بشكل طبيعى من أكثر الشخصيات التى يرغب الجميع فى العمل لديهم مقارنة بغيرهم، ولن يمثل تحفيز العاملين أى مشكلة بالنسبة لهؤلاء.

فما هو دور التدريب فى ذلك التغيير الشامل فى توجهنا نحو العمل؟ يعتقد وايتمور أن الضغوط هى أحد أعراض القصور فى الشعور بالقيمة والهدف، لذلك يجب ألا يبحث التدريب عن الكفاءة أو تحقيق الأهداف فقط، بل يجب أن يستخرج أسمى القيم الموجودة بداخل الفرد —حتى يصبح العمل الذى يقوم به وسيلة للتعبير عن نفسه بشكل تام.

تعليقات أخيرة

هذا الفصل لم يتطرق سوى إلى بعض الأفكار الرئيسية؛ لذا يجب أن تقتنى نسخة من الكتاب من أجل:

- الفصل الرائع عن وضع الأهداف.
- الأسئلة الفعلية التى يمكنك استخدامها فى مواقف التدريب وكذلك أمثلة حوارات التدريب.
- الجزء الذى يتحدث عن تقديم تقييم وصفى وغير نقدى.
- الفصول المتعلقة بديناميكية الفرق وكيفية تدريبها.
- الفصول الجديدة (فى طبعة ٢٠٠٢) المتعلقة بتدريب الذكاء العاطفى والروحانى.

إذن لماذا أصبح التدريب أمرا شائعا؟ أشار وايتمور فى حوار أجُرى معه حديثًا إلى أن ذلك يعد: "دلالة على انحدار السلطة الخارجية"، إذ إننا لم نعد نثق فى الحكومات، كما لا يمكننا الاعتماد على الشركات التى نعمل بها فى تزويدنا بالأمان أو القيم، وقد أصبح واضحًا فى هذا الفضاء الدنيوى أن علينا تطوير قوانيننا الأخلاقية، وما التدريب إلا وسيلة لربط أهدافنا وقيمنا بالحياة اليومية.

علاوة على ذلك، يرى وايتمور أنه فى عصر التطور الشخصى والفردية هذا، يصبح التدريب وسيلة لتغيير العالم من خلال الموظفين، وليس المؤسسات. وعلى الرغم من أن هناك كتبا كثيرة

تناولت مجال التدريب، إلا أنه لم يتم فهمه واستيعابه حتى الآن، لكن كتاب *Coaching for Performance* يقدم لك فكرة شاملة عما يعنيه هذا المجال. فإذا أصبح الانضباط جزءًا من ثقافتنا، فسيزيد عدد الأشخاص المسئولين الذين من الممكن أن يتحملوا مهام جسيمة، ولنا أن نتخيل نتائج ذلك.

جون وايتمور

ولد فى عام ١٩٣٧ فى إنجلترا، وتلقى تعليمه فى جامعة إيتون، وأكاديمية ساندهيرست رويل ميليتارى، وكلية سيرينسيستر أجريكالتشورال.

وكسائق سيارات سباق محترف، فاز فى ستينيات القرن العشرين ببطولة سالون كار البريطانية الأوروبية، وكان سائقًا ضمن فريق سيارات فورد الفائز فى مدينة لومان الفرنسية. واعتزل فى عام ١٩٦٦ ليتفرغ لإدارة مشروعه الزراعى، ثم أصبح مديرا لتوكيل فورد، ثم انتقل فيما بعد إلى سويسرا وبعدها إلى الولايات المتحدة لدراسة الفيزياء والعلاج النفسى وعلم النفس الرياضى.

وفى عام ١٩٧٨ عاد إلى إنجلترا وأنشأ مدرسة للتنس والجولف والتزحلق معتمدًا على المبادئ التى ذكرت بكتاب The Inner Game of Tennis *التى اقتبسها من "تيموثى جالوى" واكتشف أن هذا النوع الجديد من التدريب الرياضى يمكن تطبيقه فى مجال الأعمال، واليوم أصبحت مؤسسته بيرفورمانس كونسالتنتس رائدة فى مجال التدريب المؤسسى فى أوروبا.*

٢٠٠٣

عامل الحظ

"لا يولد الناس محظوظين. بل إنهم – دون وعى – يستخدمون أربعة مبادئ أساسية للتمتع بحظ سعيد على مدار حياتهم. عليك فهم هذه المبادئ الأربعة، وستفهم الحظ ذاته. والأهم من ذلك، أن هذه المبادئ يمكن استخدامها لزيادة نسبة الحظ الطيب الذى تتمتع به فى حياتك".

الخلاصة

الناجحون محظوظون، لكن الحظ أقل ارتباطا بالمصادفة مما تتصور.

كتب عن نفس الموضوع:

مارتن سيليجمان: *Learned Optimism* بكتاب *(أهم ٥٠ كتابًا فى مساعدة الذات)*

الفصل ٤٩

ريتشارد وايزمان

ما الذى يجعل بعض الناس أكثر ثراء وأكثر شعورا بالإشباع ؟ لماذا يبدو دائما على بعض الناس أنهم يتمتعون بالقدرة على اتخاذ قرارات صائبة؟ لاحظ ريتشارد وايزمان أن هناك نوعا من الناس يمتلكون مهارة فطرية تمكنهم دوما من التصرف بشكل صحيح، فهم لديهم أسلوب خاص بهم يقودهم دوما نحو بر الأمان. قد يبدو بعض الناس أكثر حظًا من غيرهم، لكنه بصفته طبيبًا نفسانيًّا لم يقبل فكرة وجود مؤامرات خفية لإبقاء البعض فى مستويات دنيا، بينما يصل الآخرون لأعلى المستويات.

فحصت وحدة أبحاث وايزمان بعض النقاط التى تثير مشاكل فى مهنته من بينها:

- كيف يستخدم السحرة علم النفس لخداع الجمهور (علمًا أنه نفسه ساحر محترف).
- قدرة المعالجين النفسيين على معالجة الأمراض.
- البحث عن الأشخاص الذين يقدرون على التواصل مع عالم الأرواح حيث إنهم يساعدون الشرطة فى حل ألغاز الجرائم.
- فنيات وتقنيات الكذب والاقتراح.
- كيف تقوى الموجات الصوتية العواطف.

لم يقض العلماء من قبل وقتا كافيا فى دراسة "الحظ" لأنه لم يكن يُنظر إليه على أنه شىء يمكن أن يجرى عليه دراسة تجريبية. ومع ذلك، عندما بدأ بحثه، دُهش وايزمان من تكرار مواجهة بعض الناس إما للحظ السعيد أو السيئ. بعض الحالات التى كان يدرسها كانوا ضحايا حوادث سيارات متكررة ومجموعة من الارتباطات الفاشلة، بينما التقى آخرون فى وقت مبكر من حياتهم بالشخص المناسب ووفقوا إلى حياة مهنية ناجحة، فهل تلك فعلاً مسألة حظ اختار أن يخدم أشخاصا بأعينهم على حساب أشخاص آخرين، أم أن هناك أسبابا فعلية لمستويات الحظ يمكن التحقق منها؟

الشخصية المحظوظة

اكتشف وايزمان أربعة مبادئ أساسية يتبعها المحظوظون. المبدأ الأول هو أنهم "يخلقون الفرص بحياتهم ويلاحظونها ويعملون وفقا لها". بمعنى أنه يمكن إيعاز حظهم الجيد إلى تكوينهم السيكولوجى.

تُعد عبارة "أن تكون فى المكان المناسب فى الوقت المناسب" جوهر الحظ، ويقول وايزمان إن هذا بالتحديد هو نوع الحظ الذى يمكن صنعه، فالمحظوظون يحددون أماكن يخرجون إليها دائمًا لمقابلة أشخاص جدد مما يُزيد من فُرصهم فى عقد لقاءات إيجابية متعددة، كل واحد منها يمكن أن يساعد على تغيير الحياة ببساطة أو يمهد الطريق لفرص عمل جديدة. إذا كنت تصنف نفسك كشخص محظوظ، فمن المحتمل بدرجة كبيرة أن تبدأ حوارات مع الناس وأنت واقف فى الطابور، لأنك تعرف – سواء بوعى أو بدون – أنه كلما تعددت علاقاتك واتصالاتك بالآخرين، فمن المتوقع أن يقودك واحد منهم إلى أمر جيد. وعلى الرغم من أن هذا يبدو كمجرد طريقة "للتصرف بود" إلا أنه يعد أيضًا مؤشرًا على تفهم الإنسان المحظوظ أن شبكات العلاقات لها أهميتها. وقراءة كتاب *The Luck Factor* ستجعلك تتذكر دوما هذه المقولة: "٩٠٪ من النجاح فى الحياة تعتمد على توسيع دائرة معارفك".

سبب آخر وراء أن المحظوظين دائمًا أوفر حظًّا هو أنهم يتعاملون مع الحياة بتوجه أكثر استرخاء، والاسترخاء يعنى أن تكون أكثر قدرة على رؤية الفرص التى لا يراها الإنسان القلق المتوتر. إن تجارب وايزمان أوصلته إلى اكتشاف أن "المحظوظين يرون الشىء الموجود، بدلا من محاولة البحث عما يريدون رؤيته". إنهم يدركون أن تقبلهم للتجارب الجديدة، يأخذهم بعيدًا عن الروتين الممل؛ لأنك إن ظللت ترى وتعمل الأشياء ذاتها دائمًا، فلن يظهر بطريقك سوى قدر ضئيل من الفرص.

الحدس والحظ

فى الوقت الذى يميل فيه تعساء الحظ لاتخاذ قرارات استثمار خاطئة، أو شراء أسهم قبل انهيار سوق المال بأيام قليلة، أو اختيار شريك الحياة الخطأ، فإن من يرون أنهم محظوظون، يميلون دائمًا لاتخاذ القرارات التى تؤدى إلى الثروة والسعادة. عندما بدأ وايزمان بحثه لاكتشاف لماذا اتخذوا هذه القرارات الصائبة، اكتشف أنهم يحظون بعلاقة جيدة مع عقلهم الباطن. أى أنهم يثقون بحدسهم.

يتكون الحدس من ملايين التلميحات الموجودة فى البيئة التى تفهمها عقولنا وأجسادنا. تعساء الحظ يتلقون ذات التلميحات لكنهم لا يصدقونها ولا يثقون بها. فى عالمنا الذى يسيطر عليه النصف الأيسر من المخ نجد أننا لا نثق بالحدس، رغم أن هذه الثقة تحدث فارقا عظيما: هذا الفرق بين حياة زوجية سعيدة وارتباطات عديدة بالشخص الخطأ؛ بين اختيار الوظيفة المناسبة والوظيفة الخطأ.

ومع ذلك فسعداء الحظ لا يحظون بموهبة طبيعية تمكنهم من استخدام حدسهم، لكنهم يطورون هذه الموهبة من خلال الوقت الذى يخصصونه للتأمل أو للفكر التأملى. إنهم يضعون أنفسهم فى حالات ذهنية توحى لهم بكيفية التصرف وماذا يجب عليهم فعله.

التوقعات والحقيقة

أحد أقوال "نورمان فينسنت بيل" المعروفة: "توقع الأفضل وستحصل عليه". وقد اكتشف وايزمان أيضا أن حياة الناس تعكس بدرجة كبيرة التوافق مع توقعاتهم. فالأفراد الذين يعتبرون أنفسهم من سعداء الحظ غالبا ما يحصلون على ما يريدونه من الحياة كجزء من توقعهم لحدوث ذلك. إنهم لا يشعرون فقط بأنهم يستحقون كل خير، لكنهم يشعرون أيضا بقدر من السيطرة يجعلهم يحولون أمنياتهم إلى حقيقة. أما تعساء الحظ فهم يميلون إلى التفكير فى أنهم واقعون تحت رحمة الأحداث، وهم غير مهيئين للاقتناع بأنهم يستحقون المزيد من النجاح.

كانت ملاحظة وايزمان الأعمق أن سعداء الحظ يثابرون من أجل تحقيق أهدافهم، بينما يستسلم تعساء الحظ عند مواجهة أول عقبة، فإن سعيد الحظ يواصل سيره حتى لو كانت فرص النجاح تبدو ضئيلة.

سعداء الحظ يحققون ما يتمنون لأنهم ببساطة يؤمنون بأنهم قادرون على ذلك. وهنا يدفعنا المسار إلى تذكر أحد مؤلفى كتب النجاح المعروفين وهو "نابليون هيل" الذى كان شعاره "ما يتصوره عقل الإنسان ويؤمن به يمكن تحقيقه" ولأن الإنسان الإيجابى يتوقع أمورا عظيمة، فهو يبذل أقصى جهده فى العمل ليتأكد أن هذه الأمور ستتحقق. (بالطبع هذا هو المبدأ الكامن وراء فكرة تحديد الأهداف)

كل شىء يتطور إلى الأفضل

سأل وايزمان بعض الأفراد الذين أجرى عليهم بحثه عما سيشعرون به إذا وجدوا أنهم حال وقوفهم فى طابور أحد البنوك، تعرض ذلك البنك للسطو، وأصيبوا بطلق نارى فى الذراع، قال تعساء الحظ إن ذلك سيكون كارثة، بينما اكتفى هؤلاء الذين يعتبرون أنفسهم من سعداء الحظ بالإشارة إلى أنهم سيكونون محظوظين لعدم تعرضهم للقتل!

هذا ما يُطلق عليه "مارتن سيليجمان" فى كتابه *Learned Optimism* انظر كتاب *(أهم ٥٠ كتابًا فى مساعدة الذات)* "الأسلوب التفسيرى"، أى القدرة على تفسير سوء الحظ حتى لا يصبح دلالة على حياة الإنسان بشكل عام، وسعداء الحظ والمتفائلون يمر عليهم أيضًا أوقات سيئة وعصيبة لكنهم لا يعتبرونها دائمة. بل بالعكس ينظرون إلى الفوائد الناجمة عن سوء حظهم ويقولون دائمًا عن الطلاق أو خسارة وظيفة إنه "أفضل ما حدث لهم". إنهم يؤمنون بأن كل شىء يتحرك ويعمل نحو الأفضل.

هناك شىء آخر يفعله سعداء الحظ عادة عند مواجهة المواقف العصيبة وهو أنهم يقارنون أنفسهم بمن هم فى حالٍ أسوأ منهم كثيرًا.

تعليقات أخيرة

إن البحث الذى أجراه وايزمان على مدار ٨ سنوات لدراسة الحظ، والذى اكتشف من خلاله أن التوقعات تشكل الحقيقة وأن الناس الذين يرون الجانب المشرق هم الأقدر على تخطى الصعاب – قد أثبت صحة الأفكار التى تبناها لفترة طويلة الكتّاب الذين تناولوا موضوع النجاح ومساعدة الذات.

من المعروف عن الناجحين أنهم – فى تواضع شديد – ينسبون إنجازاتهم الكبيرة إلى الحظ. لكن شكرًا لوايزمان الذى جعلنا نعرف أن الحظ لا يقصد به الاعتماد على المصادفة فحسب. مما يعنى أنه من الممكن ببساطة أن نتعلم ونطبق أساليب سعداء الحظ ، وهو يقدم العديد من النصائح والتدريبات لتحقيق ذلك.

وعلى الرغم من أن الكتاب لا يُفصح عن ذلك بصراحة، فإنه عن طريق تقليل أهمية المصادفة فى تشكيل حياتك، يبرهن على أنك تمتلك إرادة حرة أكثر مما تظن. ويريك الكتاب أيضا السبيل للتمتع بالحظ السعيد دائما بالاعتماد على القرارات الصائبة، وهكذا تصبح واحدا من الذين يجلب حظهم السعيد المزيد من حسن الحظ.

فإن لم تكن قادرًا على معرفة الأسباب التى أدت بالضبط لنجاحك، أو معرفة لماذا ينجح الآخرون ولا تنجح أنت؟ فاعلم أنك بحاجة لقراءة هذا الكتاب.

ريتشارد وايزمان

حصل وايزمان على درجة علمية فى علم النفس من جامعة يونيفرستى كوليدج فى لندن، وعلى الدكتوراه من جامعة إدينبرج. وهو يدير وحدة أبحاث فى جامعة هيرتفوردشاير، ويُلقى محاضرات فى عالم الأعمال حول التطبيق العملى لأبحاثه وأعماله.

وقد نشرت مقالاته الأكاديمية فى جريدة ناتشر، و ساينس، وسايكولوجيكل بوليتين، وبريتيش جورنال أوف سايكولوجى، كما عمل أيضا مع BBC فى برامج تليفزيونية عديدة تتضمن اختبارات للمشاهدين. وقد بدأ حياته العملية كساحر محترف.

١٩٧٥

أراك على القمة

"تستطيع أن تحصل على كل ما تريده بهذه الحياة، فقط إذا ساعدت الآخرين ليحصلوا على ما يريدون".

الخلاصة

ستساعدك قيم العمل الشاق والإيمان الروحانى وخدمة الآخرين على التقدم نحو القمة.

كتب عن نفس الموضوع:

فرانك بيتجر: *كيف انتشلت نفسى من الفشل إلى النجاح فى مجال البيع؟* (صـ ٢٨)

جيه. دابليو. ماريوت الابن: *الاستعداد لتقديم الخدمة* (صـ ٢١٤)

نورمان فينسيت بيل: *The Power of Positive Thinking* بكتاب *(أهم ٥٠ كتابًا فى مساعدة الذات)*

بريان تراسى: *أقصى إنجاز* (صـ ٢٦٨)

الفصل ٥٠

زيج زيجلر

بعد أن باع مليونى نسخة منذ صدوره فى عام ١٩٧٥، أُعيد طبع كتاب *أراك على القمة* فى عام ٢٠٠٠ لتعد هذه الطبعة بمثابة احتفال بمرور ٢٥ عاما على صدوره، وعلى الرغم من تحديث الكتاب فمازال بوسعك أن تشعر كأنك قد انتقلت عبر آلة الزمن إلى فترة سبعينيات القرن العشرين؛ لأن زيجلر ليس من ذلك النوع الذى يغير آراءه بسرعة، فمازالت آراؤه عن الشيوعية وغيرها من الأمور كما هى فى الطبعة المُحدثة، وبعض الفصول تتقدمها صورة رجل يرتدى حلة ويمسك بيده حقيبة أوراق فى طريقه لتسلق سلم إلى القمة.

أتفق معك أن الكتاب يعد أشبه برؤية تقليدية للنجاح، لكن دعنا نتذكر أن هذا الرجل، بائع أدوات الطهى سابقًا، قد قضى فترة طويلة من عمره فى العمل كخطيب تحفيزى. فهو يمثل الأساليب القديمة للتدريب على التنمية الذاتية والمعتمدة على حب الله والأسرة والوطن.

وعلى الرغم مما قيل، فإن الكتاب لا يزال يجذب هؤلاء الذين يريدون الخير لأسرهم، والنجاح فى عملهم، والشعور بأنهم أحرار فى التخطيط لمسارهم فى الحياة. إنه يُذكر القارئ أيضًا بذلك السلام العقلى الذى يتأتى من الإيمان الراسخ والالتزام الدينى، والكتاب ملىء بالقصص والمقارنات والنكات – تمامًا كما تتوقع من أى خطيب تحفيزى – لكنه يتميز بطريقة تسحرك وتجذبك نحو أسلوبه فى التفكير. قد لا تتفق معه فى كل آرائه السياسية، لكنك ستجد أن النقاط التى يثيرها عن السعى للوصول لما هو أفضل يصعب تفنيدها.

حاول زيجلر تجنب الفهم العميق للنجاح، لذا قدم لنا وصفة عن الحياة فوق القمة تتضمن الأبعاد الثلاثة: المادى والعقلى والروحانى، وكما يقول زيجلر: أنت عبارة عن نتيجة لعاداتك وتأثيرك، لذلك إذا تجاهلت منطقة واحدة فستصبح شخصا "زائفا".

خدمة الآخرين

أهم عبارة فى هذا الكتاب هى: "يمكنك أن تحصل على كل ما تريده فى الحياة إذا ساعدت الآخرين ليحصلوا على ما يريدون"، ولقد نشأ زيجلر أثناء فترة الكساد، لكن حياته تغيرت عندما أدرك أن الإنسان ليس من المفترض أن يقضى وقته فقط "فى الشعور بالأسى وقراءة الكتب" فكلما ازداد إسهامك وعطاؤك بأقصى ما لديك من جهد، ازدادت نسبة حصولك على المزيد من العائد المادى. حاول أن تقيم نعمة جسدك الصحى المعافى، تلك النعمة التى لا تقدر بملايين الدولارات، واستثمرها فى العمل فى خدمة الآخرين.

يعترف زيجلر بإعجابه الشديد بنظام الرأسمالية الأمريكية. وهو يشير إلى أن البلدان التى يحصل فيها الفرد على ما يريده دون مجهود، ترتفع فيها معدلات الانتحار؛ لأنه إن لم ينظر إلى المساهمة والعمل كضرورة، يشعر الناس بأنه لا قيمة لهم وبالتالى فإن خدمة الآخرين تخلق "صورة ذاتية" صحية لا تشبه أبدا الشعور المتضخم بالذات.

الأهداف

أنت "مولود لتفوز"، لكن يجب أن تسجل أهدافك على الورق لتضيف إليها نوعا من القوة، والناس لا "يقضون وقتهم فى السير هائمين على وجوههم ليجدوا أنفسهم فجأة فوق قمة جبل إيفرست"، يقول زيجلر: إن لم تخطط للذهاب إلى مكان محدد، فلن تذهب إلى أى مكان. ضع لنفسك خططا تثير حماسك وكن مُحددًا عند وضعها، واعمل بالتدريج وفقا لها، حيث إن "الثقة هى السبيل إلى النجاح ".

أفكارك تحدد مستوى نجاحك

كل ما يدور فى عقلك ـ سواء كان برامج تليفزيونية أو أحاديث أو حبا للكتب ـ سينطلق ويعبر عن نفسه إما فى صورة كلمات أو أفعال، ويعيش معظم الناس أسرى وهم أنهم يسيطرون على حياتهم العقلية، بينما تشير ظروفهم البدنية والمادية إلى عكس ذلك. إن إدراكك لكونك نتيجة لما يدور فى عقلك يعد أمرا مفزعا، فبمجرد أن تعرف ذلك، يصبح أمامك فرصة ضئيلة لإعادة تشكيل حياتك. غذِّ عقلك بالمعلومات الجيدة والمفيدة والقوية والإيجابية، وسوف تزداد فرص نجاحك فى كل جوانب حياتك.

وكما أدرك "بنجامين فرانكلين"، أن التنمية الذاتية تعتبر حدثًا يوميًّا؛ لذا فاقرأ السير الذاتية للعظماء والناجحين واستغل الوقت الذى تقضيه فى قيادة سيارتك فى الاستماع إلى الشرائط المسجلة والأسطوانات المدمجة التى تضيف إليك قوة وثقة.

الزواج

للنجاح فى الحياة علاقة بحياتك الزوجية أكثر من أى شىء آخر، لكن ما هو العامل الأساسى الذى يؤدى إلى الحياة الزوجية السعيدة؟ إنه الإخلاص، فبدون "الإخلاص"، لن يكون لديك قوة أو عزم لتترك بصمة فى هذا العالم، وأهم سمة بهذا الكتاب أنه يتناول مسألة تكريم وحب شريك حياتك، ويتسم زيجلر بالرومانسية الحالمة عندما يتعلق الأمر بزوجته التى تزوجها منذ أكثر من ٥٠ عاما.

السلوك

لكى تبقى حياتك مفعمة بالحيوية يجب ألا تكون "شخصية صعبة المراس". السلوك الصحيح يمثل أهمية كبيرة؛ لأن الفارق بين النجاح والفشل فى الحياة متناهى الصغر، والسلوك الصحيح يمكنك من التعامل بشكل جيد مع العقبات والمشاكل التى قد تعترض طريقك قبل أن تفوز. ويجب أن تعرف أن الرغبة والإصرار هما ما يميزك عن الآخرين.

العادات

تغيير العادات السيئة لا يتطلب أن تدفع الثمن، بل على العكس كل ما يتطلبه الأمر هو حصد الثمار العظيمة. ولقد اضطر زيجلر يلجأ للجرى فى طريق طويل لتقليل محيط خصره البالغ ٤١ بوصة، لكنه درَّب نفسه على البدء كل يوم فى ذات الوقت. فبينما يصعب اكتساب العادات الحسنة فمن السهل أن تتعايش معها، وعلى العكس من ذلك فإن العادات السيئة تكتسب ببطء وسهولة لكن من الصعب أن تتعايش معها.

إن أفضل مرشد لسلوكك هم الناس الذين تقضى وقتك معهم. فإن أردت مثلاً الإقلاع عن التدخين أو التوقف عن إدمان الشراب، والبدء فى الاستيقاظ مبكرا، فإنك لن تحقق هذا بينما تقضى لياليك فى الملاهى الليلية. أنت تكتسب عاداتك باختياراتك - اختر عادات حسنة تساعدك على التقدم؛ لأنك إذا اخترت عادات سيئة فستمضى بك نحو الفشل.

تعليقات أخيرة

يعد كتاب *أراك على القمة* بمثابة ترياق لثقافة الرضا الفورى، وطريقة تساعدك على تجنب الإحساس باللامبالاة، إنه كتاب من النوع الذى تحتاج إليه إذا كانت حياتك تعمها الفوضى لحد يجعلك تشعر بالحاجة إلى بعض الحلول الجيدة لتنتشل نفسك من هذه المأساة. وفى حالة ما إذا كنت تتساءل ما إذا كان الأمر برمته يستحق كل ذلك، يمكنك ملاحظة المهمة التى توصل إليها زيجلر من واقع خبرته فى الحياة: "ثمن النجاح أقل من ثمن الفشل"؛ كما أن النجاح يمنحك مزيدا من السعادة.

على الرغم من أن زيجلر شخصية ناجحة للغاية، وهو خطيب تحفيزى، فإنه لا يخشى الاعتراف بحقيقة أن الحياة مليئة "بالليمون" أى بالتجارب الصعبة. لكن فن التعامل مع الحياة يحول هذا الليمون إلى عصير ليمون محلى، مما يعنى أنه بإمكانك استخدام الأوقات العصيبة كوسيلة لانتشالك من الظروف التى لن ترضى بها بعد الآن، فمن خلال النزاهة والاستقامة والعمل الشاق وخدمة الآخرين، ستصل إلى مرحلة تحصل فيها على ما تريد، بدلا من الاضطرار لحب ما تحصل عليه.

زيج زيجلر

وُلد هيلارى هينتون زيجلر فى ولاية ألاباما عام ١٩٢٦ ، وكان واحدًا من اثنى عشر طفلا ، وقد توفى والده عام ١٩٣٢ فى عنفوان فترة الكساد ، تاركًا الأسرة فى متاعب مالية جمة ، لكن زيجلر نجح فى الالتحاق بالكلية فى مدينة جاكسون بولاية مسيسيبى، التحق بجامعة ساوث كارولينا . قضى زيجلر سنوات عدة كبائع أدوات طهى فى مسيسيبى، وظل يتقدم فى مؤسسته القومية حتى أصبح أفضل من بها ، وأدى نجاحه إلى إلقائه العديد من الخطب.

فى عام ١٩٤٦ تزوج من " جين آبيرناثى" التى أنجب منها العديد من الأطفال، وعندما بلغ التاسعة والعشرين من العمر عين معلما بمعهد ديل كارنيجى فى مدينة نيويورك. وكثيرًا ما كان يُرجِع نجاحه إلى قراءته كتاب " نورمان فينسيت بيل" The Power of Positive Thinking وقد ظهر زيجلر على منصات الخطابة مع أمثال بيل وكولين باول وبات بوون ورونالد ريجان وجورج بوش الأب. وقد عُرف بدوره الفعال مع الشباب لجعلهم يتجنبون الإدمان. وقد ضمت كتبه الأربعة والعشرون كتبًا مثل: Courtship After Marriage, Over the Top, Secrets of Closing the Sale.

يعيش زيجلر ويعمل فى مدينة بلانو، بولاية تكساس.

قائمة بأسماء الكتب مرتبة ترتيبًا زمنيًّا

Sun Tzu *The Art of War* (4th century BCE)
Baltasar Gracian *The Art of Worldly Wisdom* (1647)
Benjamin Franklin *The Way to Wealth (1758)*
Horatio Alger *Ragged Dick* (1867)
Orison Swett Marden *Pushing to the Front* (1894)
Wallace D. Wattles *علم الثراء* (1910)
Andrew Carnegie *The Autobiography of Andrew Carnegie* (1920)
Edward Bok *The Americanization of Edward Bok* (1921)
Russell H. Conwell *Acres of Diamonds* (1921)
Henry Ford *My Life and Work* (1922)
George S. Clason *أغنى رجل فى بابل* (1926)
Robert Collier *The Secret of the Ages (1926)*
Napoleon Hill *Think and Grow Rich* (1937)
Florence Scovel Shinn *The Secret Door to Success* (1940)
Frank Bettger *How I Raised Myself from Failure to Success in Selling* (1947)
Claude M. Bristol *سحر اليقين* (1948)
Les Giblin *كيف تتمتع بالثقة والقوة فى التعامل مع الناس؟* (1956)
David J. Schwartz *The Magic of Thinking Big* (1959)
Napoleon Hill & W. Clement Stone *Success through a Positive Mental Attitude* (1960)
John Paul Getty *How to Be Rich* (1961)
Catherine Ponder *The Dynamic Laws of Prosperity* (1962)
Muriel James & Dorothy Jongeward *Born to Win* (1971)

قائمة بأسماء الكتب مرتبة ترتيبًا زمنيًا

W. Timothy Gallwey *The Inner Game of Tennis* (1974)
Zig Ziglar *أراك على القمة* (1975)
Kenneth Blanchard & Spencer Johnson *مدير الدقيقة الواحدة* (1981)
Tom Hopkins *The Official Guide to Success* (1982)
Anthony Robbins *قدرات غير محدودة* (1986)
Warren Bennis *On Becoming a Leader* (1989)
Stephen R. Covey *العادات السبع للناس الأكثر فعالية* (1989)
Chin_Ning Chu *Thick Face, Black Heart* (1992)
Donald T. Phillips *Lincoln on Leadership* (1992)
Sam Walton *Made in America* (1992)
John Whitmore *Coaching for Performance (1992)*
Brian Tracy *أقصى إنجاز* (1993)
Nelson Mandela *Long Walk to Freedom (1994)*
Roger Lowenstein *Buffett* (1995)
Earl G. Graves *How to Succeed in Business without Being White* (1997)
Robert Kiyosaki *الأب الغني، والأب الفقير* (1997) J. W.
Marriott Jr. *The Spirit to Serve* (.1997)
Spencer Johnson *من الذى حرك قطعة الجبن الخاصة بي؟* (1998)
Cheryl Richardson *Take Time for Your Life* (1998)
Michael Dell *Direct from Dell* (1999)
Jim Collins *Good to Great* (2001)
David S. Landes *The Wealth and Poverty of Nations* (1998)
Thomas J. Stanley *The Millionaire Mind* (2000)
Margot Morrell & Stephanie Capparell *Sbackleton's Way* (2001)
Jack Welch *Jack* (2001)
Robin Gerber *Leadership the Eleanor Roosevelt Way* (2002)
Jim Loehr & Tony Schwartz *The Power of Full Engagement* (2003)
Richard Wiseman *The Luck Factor* (2003)

مصادر

من فضلك لاحظ أن التواريخ الموجودة بين الأقواس هى تواريخ نشر تلك النسخ، أما تواريخ نشر النسخ الأصلية فستجدها فى بداية فصول الكتاب.

Alger, H. (1962) *Ragged Dick and Mark, The Match Boy,* New York: Macmillan.

Bennis, W. (1989) *On Becoming a Leader,* London: Arrow. Bettger, F. (1992) *How I Raised Myself from Failure to Success in Selling,* New York: Fireside.

Blanchard, K. & Johnson, S. (1981) *مدير الدقيقة الواحدة*, London: HarperCollins.

Bok, E. W. (1921) *The Americanization of Edward Bok: The Autobiography of a Dutch Boy Fifty Years After,* New York: Charles Scribner's Sons.

Bristol, C. M. *سحر اليقين*

Carnegie, A. (1986) *The Autobiography of Andrew Carnegie,* Boston: Northeastern University Press.

Chu, C._N. (1992) *Thick Face, Black Heart: The Asian Path to Thriving, Winning and Succeeding,* London: Nicholas Brealey Publishing.

Clason, G. (1955) *أغنى رجل فى بابل*, London: Plume. Collier, R. (1999) *The Secret of the Ages,* Oak Harbor, WA: Robert Collier Publications.

Collins, J. (2001) *Good to Great: Why Some Companies Make the Leap... and Others Don't,* London: Random House.

Conwell, R. H. (1921) *Acres of Diamonds,* Marina del Rey, CA: DeVorss & Co.

Covey, S. R. *العادات السبع للناس الأكثر فعالية*

Dell, M. with Fredman, C. (1999) *Direct from Dell: Strategies that Revolutionized an Industry,* London: HarperBusiness.

Ford, H. (1996) My *Life and Work,* Manchester, NH: Ayer Co.
Publishing.

Franklin, B. (1993) "The Way to - Wealth" in *Benjamin Franklin: Autobiography and Other Writings,* O. Seavey (ed.), Oxford: Oxford University Press.

Gallwey, W. T. (1975) *The Inner Game of Tennis,* London: Pan. Gerber, R. (2002) *Leadership the Eleanor Roosevelt Way: Timeless*
Strategies from the First Lady of Courage, New York: Prentice–Hall. Getty, J. P. (1966) *How to Be Rich,* London: W. H. Allen.

Giblin, L. (1956) *كيف تتمتع بالثقة والقوة فى التعامل مع الناس؟*, New Jersey: Prentice–Hall.

Gracian, B. (1992) *The Art of Worldly Wisdom: A Pocket Oracle,* New York: Currency.

Graves, E. G. (1977) *How to Succeed in Business without Being White:*
Straight Talk on Making It in America, New York: HarperCollins.

Hill, N. & Stone, W. C. (1990) *Success through a Positive Mental*
Attitude, London: Thorsons.

Hill, N. (1960) *Think and Grow Rich,* New York: Fawcett Crest. Hopkins, T. (1993) *The Official Guide to Success,* W. Jamison (ed.), London: HarperCollins.

James, M. & Jongeward, D. (1996) *Born to Win: Transactional*
Analysis with Gestalt Experiments, New York: Perseus Books.

Johnson, S. (1998) *من الذى حرك قطعة الجبن الخاصة بى؟ طريقة مدهشة للتعامل مع التغيير فى عملك وفى حياتك*, London: Random House.

Kiyosaki, R. with Lechter, S. (1997) *الأب الغنى، والأب الفقير: ما يعلمه الأثرياء ولا يعلمه الفقراء لأفراد الطبقة الوسطى لأبنائهم عن المال* London: Time Warner.

Landes, D. S. (1998) *The Wealth and Poverty of Nations: Why Some Are So Rich and Some So Poor,* London: Abacus.

Loehr, J. & Schwartz, T. (2003) *On Form,* London: Nicholas Brealey Publishing (published in the US as *The Power of Full Engagement).*

Lowenstein, R. (1995) *Buffett: The Making of an American Capitalist,* London: Orion.

Mandela, N. R. (1994) *Long Walk to Freedom: The Autobiography of Nelson Mandela,* London: Abacus.

Marden, O. S. (1997) *Pushing to the Front,* or *Success under Difficulties, Vols 1 & 2,* Santa Fe, CA: Sun Books.

Marriott, J. W. Jr. with Brown, K. A. (1997) *The Spirit to Serve: Marriott's Way,* New York: HarperCollins.

Morrell, M. & Capparell, S. (2001) *Shackleton's Way: Leadership Lessons from the Great Antarctic Explorer,* London: Nicholas Brealey Publishing.

Phillips, D. T. (1992) *Lincoln on Leadership: Executive Strategies for Tough Times,* New York: Warner Books.

Ponder, C. (1962) *The Dynamic Laws of Prosperity,* Camarillo, CA: DeVorss & Co.

Richardson, C. (1998) *Take Time for Your Life: A Seven–Step Programme for Creating the Life You Want,* Bantam: London.

Robbins, A. (1986) قدرات غير محدودة: علم جديد للإنجاز الشخصي *Achievement,* London: Simon & Schuster.

Schwartz, D. J. (1959) *The Magic of Thinking Big,* New York: Simon & Schuster.

Scovel Shinn, F. (1978) *The Secret Door to Success,* Camarillo, CA: De Vorss & Co.

Stanley, T. J. (2000) *The Millionaire Mind,* Sydney: HarperCollins.

مصادر

Tracy, B. (1993) *أقصى إنجاز: استراتيجيات ومهارات سوق تطلق قواك الخفية من أجل تحقيق النجاح.*

Sun Tzu (2002) *The Art of War,* Denma Translation Group, Boston: Shambhala.

Walton, S. with Huey, J. (1992) *Made in America: My Story,* New York: Bantam.

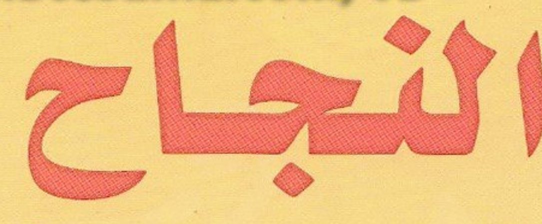
Wattles, W. D. (1976) *Financial Success through the Power of Thought علم الثراء* , Rochester, Vermont: Destiny Books. Welch, J. with Byrne, J. (2001) *Jack: What I've Learned Leading a Great Company and Great People,* London: Headline.

Whitmore, J. (1992) *Coaching for Performance: GROWing People, Performance and Purpose,* London: Nicholas Brealey Publishing. Wiseman, R. (2003) *The Luck Factor: Change Your Luck—And Change Your Life,* London: Century.

Ziglar, Z. (2000) *أراك على القمة: 25th Anniversary Edition,* Gretna, LA: Pelican Publishing.

50 SUCCESS CLASSICS

WINNING WISDOM FOR WORK & LIFE FROM 50 LANDMARK BOOKS



النجاح

ما الذى يجعل الإنسان ناجحًا؟
ما العوامل التى تؤدى إلى تحفيز وثراء الفرد وتجعله قائداً عظيماً؟

هل يكمن السر فى نهجه منهجًا جديدًا فى حياته؟ أم فى البحث عن طريق يؤدى إلى إنجاز حقيقى؟ اكتشف بين صفحات هذا الكتاب أهم الكتب التى ساعدت الملايين من قبل على تحقيق النجاح فى أعمالهم وحياتهم الخاصة.

كُن قائدًا واستفد من الدروس المستخلصة من أشهر رجال الأعمال، ومُلهمى الحضارة الإنسانية، والمتفائلين ذوى الإرادة القوية أمثال:
وارين بينيس • كينيث بلانشارد و سبنسر جونسون • إدوارد بوك • وارن بافيت • أندرو كارنيجى مايكل ديل • هنرى فورد • إبراهام لينكولن • نيلسون مانديلا • جيه. دابليو. ماريوت الابن إليانور روزفلت • إرنست شاكلتون • سام والتون • جاك ويلش

استكشف الطريق الروحانى والمادى المؤدى إلى الثروة واكتشف ما تحتاج إليه لتحقيق الثراء عن طريق هذه الكتب:
• *How to Be Rich* • *The Way to Wealth* • *Acres of Diamonds* • أغنى رجل فى بابل *The Wealth and Poverty of Nations* • الأب الغنى، والأب الفقير • *Think and Grow Rich* علم الثراء • *The Millionaire Mind* • *The Dynamic Laws of Prosperity*

حقق أقصى استفادة من قدراتك الكامنة وتعرف على أسرار النجاح فى الحياة والعمل من خلال هذه الكتب:
The Art • *The Inner Game of Tennis* • *Good to Great* • *Thick Face, Black Heart* *The Power* • *Born to Win* • من الذى حرك قطعة الجبن الخاصة بى؟ • *of Worldly Wisdom* *Coaching for Performance* • *The Art of War* • اعتن بحياتك • *of Full Engagement* العادات السبع للناس الأكثر فعالية • *The Luck Factor* •

اكتشف قوة روحك من خلال بعض الأعمال الأكثر إلهامًا التى تتناول الفوز والنجاح الشخصى:
سحر اليقين • *How I Raised Myself from Failure to Success in Selling* • *Ragged Dick* *The Official Guide* • كيف تتمتع بالثقة والقوة فى التعامل مع الناس • *The Secrets of the Ages* *How to Succeed in Business without Being* • سحر التفكير على مستوى أكبر • *to Success* *White.*

يوضح لك هذا الكتاب لماذا تعد حياة المغامرة، الحياة ذات المعنى والقيمة، فى متناول يد كل إنسان، وكيف أن العمل والنجاح المادى يمكن مزجهما بالنجاح الشخصى.

مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE

6 281072 069308
282205111


Exclusive
For
www.ibtesama.com